

PIER ANGELO TONINELLI

*Una nota sulla storia del concetto di imprenditore<sup>1</sup>*

*Introduzione*

Ormai parecchi anni fa William Baumol, uno dei maggiori economisti viventi, osservava come "l'imprenditore fosse uno dei protagonisti più intriganti (*intriguing*) e, al tempo stesso, più elusivi del cast che interpreta la vicenda che è oggetto di studio dell'analisi economica"<sup>2</sup>. Non a caso la teoria economica non è finora riuscita od offrirne una soddisfacente rappresentazione analitica, né tantomeno a spiegarne in maniera convincente il ruolo svolto nel processo di sviluppo economico moderno. Vi è almeno un duplice ordine di ragioni alle radici del fenomeno, il primo connesso alla natura stessa dell'imprenditore, il secondo agli sviluppi della teoria economica, per lo meno delle sue correnti principali.

Da un lato, la teoria, pur riconoscendo la decisiva responsabilità dell'imprenditore nelle scelte strategiche dell'azienda, si è trovata a mal partito nell'identificarne i contorni, per loro natura ambigui e poco definiti, e nel renderne in qualche modo analitica, quindi, la vaghezza concettuale. Proprio perché estremamente dinamiche, in quanto continuamente mutanti nel corso del

<sup>1</sup> Questa nota riprende ed approfondisce il mio contributo alla relazione *Entrepreneurs*, presentata insieme a Franco Amatori ed Andrea Colli all'*International Colloquium on Entrepreneurs and Managers*, tenutosi all'Università Bocconi di Milano il 10-12 Ottobre 2002. La presente stesura ha potuto beneficiare grandemente dalla lettura della bozza del volume di G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, in corso di pubblicazione per i tipi di Marsilio.

<sup>2</sup> W. J. Baumol, *Entrepreneurship in economic theory*, in "American Economic Review", LVIII, 1968 (May), n.2, Papers and Proceedings, p. 64.

tempo, le prerogative e le capacità di un tale attore economico non possono essere adeguatamente analizzate attraverso i metodi e gli strumenti tradizionali (essenzialmente quantitativi) della “scienza triste” e, ancor meno, costrette a forza entro modelli generali, validi in assoluto, al di là di ogni contestualizzazione temporale e spaziale. La seconda ragione è che nell’ideale economia di mercato oggetto di studio del *mainstream* economico – quello di impostazione neoclassico marginalista, che ha lungo dominato la riflessione teorica – non c’è spazio per l’incertezza, le asimmetrie informative, le esternalità e la cattiva allocazione delle risorse: è un contesto statico dominato da un’insita tendenza all’equilibrio fra offerta e domanda, in cui elementi dinamici, e quindi perturbatori, quali le iniziative imprenditoriali, non vengono nemmeno ipotizzati. Non è un caso, allora, che i contributi più significativi riguardo alla natura e la performance dell’imprenditore siano pervenuti dalle scienze umane e dalle scienze sociali: la sociologia, l’antropologia, la psicologia e, soprattutto, la storia.

Nelle note che seguono – attraverso una ricostruzione, seppur rapida e sintetica, dei diversi tentativi di rappresentazione dell’imprenditore – si cercherà di approfondire la questione. In particolare appare assumere una certa consistenza l’ipotesi che si sia a lungo mantenuta una sorta di dicotomia fra due tradizioni di ricerca: quella prevalente sul continente europeo, che, prendendo le mosse dall’Italia tardo-medievale, giunge fino a Schumpeter e ai suoi epigoni; e quella anglosassone, che sviluppatasi nell’Inghilterra della scuola classica avrà poi nell’America del Novecento l’ambiente ideale per la sua affermazione. Nella tradizione continentale, in cui prevale un approccio ermeneutico/interpretativo, la rappresentazione del processo economico lascia spazio per l’agire individuale e per la vitalità e la creatività dei soggetti economici. In quella anglosassone, invece, sempre più caratterizzata da uno “stile” analitico<sup>3</sup>, la ricerca del funzionamento oggettivo del sistema economico rigetta un’analisi del comportamento individuale distinta, e indipendente, dalle dinamiche delle macrograndezze economiche.

<sup>3</sup> Sulle fondamenta filosofiche della contrapposizione epistemologica fra stile analitico e stile continentale, si veda ad esempio il recente Franca D’Agostini, *Analitici e continentali*, Milano, Raffaello Cortine Editore, 1997.

*La tradizione continentale*

Si possono forse scorgere nell'Italia pre-rinascimentale, in particolare nell'economia Minorita e nel pensiero della tarda Scolastica i primi tentativi di legittimazione del profitto come remunerazione del rischio e dell'incertezza (*periculum*) connessi con quell'attività mercantile<sup>4</sup>, che ormai era divenuta un tratto dominante di ampi settori della società dell'epoca. Fu questo un passaggio tanto arduo quanto cruciale nel processo secolare che avrebbe portato all'affermazione di una civiltà dalla forte connotazione mercantil-imprenditoriale e dello stesso sistema capitalistico, vivificato dagli *homines novi* dotati di spirito d'intrapresa. Non si potrebbe spiegare adeguatamente lo straordinario successo registrato dall'economia della penisola fino al Seicento senza riconoscere il ruolo fondamentale svolto da un dinamico e continuamente rinnovato ceto di imprenditori. Ne erano consapevoli anche i contemporanei, mercanti o uomini di pensiero che fossero: ben prima dell'affermazione dell'etica protestante di weberiana memoria, soggetti direttamente coinvolti nell'attività economica, come Benedetto Cotrugli, Paolo da Certaldo, Benedetto Zaccaria, ed insigni esponenti dell'*intelligenza*, quali Coluccio Salutati, Poggio Bracciolini, Leonardo Bruni, contribuirono con i loro scritti non soltanto alla definitiva legittimazione della professione mercantile e dell'attività economica, ma anche a una prima definizione dei contorni e del ruolo dell'imprenditore<sup>5</sup>.

È a un francese, tuttavia, Richard Cantillon – un banchiere di origine irlandese vissuto a cavallo del Settecento e autore del primo tentativo di rappre-

<sup>4</sup> Cfr. ad esempio il *Tractatus de emptioibus and venditionibus, de usuris, de restitutionibus* di Petrus Johannis Olivi, che si può leggere in G. Todeschini, *Un trattato di economia politica francescana: il "De emptioibus and venditionibus, de usuris, de restitutionibus" di Pietro di Giovanni Olivi*, Roma, Istituto storico italiano per il medioevo, 1980.

<sup>5</sup> Rinvio per un approfondimento di questi temi a O. Nuccio e F. Spinelli, *The Historical Primacy of the Italian Entrepreneur. A Note on the Humanistic Elevation of the Businessman*, in "Review of Economic Conditions of Italy", 2000, n.1, pp.189-98. Si noti ad esempio, la straordinaria assonanza fra la rappresentazione dell'imprenditore come "capitano d'industria" di Joseph Alois Schumpeter e quella avanzata intorno al 1450 da Cotrugli, mercante raguseo, nel suo *Della mercatura e del mercante perfetto*, per il quale l'imprenditore agisce come un abile capitano in battaglia.

sentazione complessiva del sistema economico<sup>6</sup> – che va riconosciuto il merito di aver introdotto nel linguaggio economico il termine *entrepreneur*, con il quale egli identificava colui che cercava di sfruttare le opportunità del mercato create dalla discrepanza fra domanda e offerta, reputandolo “il vero organizzatore di tutto ciò che si produce”<sup>7</sup>. Gli imprenditori rappresentavano una delle tre categorie (con salariati e proprietari) in cui Cantillon raggruppava gli agenti economici: l’unica, peraltro, caratterizzata da un rischio effettivo, derivante dall’attività di arbitraggio, ovvero dalla volontà “a comprare a un prezzo certo e vendere a un prezzo incerto”<sup>8</sup>, per realizzare il guadagno determinato dalla eventuale differenza. Il fittavolo, il mercante, l’industriale, tutti sanno con certezza l’esborso iniziale, ma possono solo aver aspettative sull’introito finale: essi sono imprenditori in quanto disponibili ad assumersi il rischio della previsione.

Nell’Europa continentale sette-ottocentesca ulteriori approfondimenti teorici concernenti la figura dell’imprenditore si trovano soprattutto nei lavori di Nicolas Baudeau, di Melchiorre Gioia e di Jean-Baptiste Say. Fu essenzialmente grazie al primo, l’abate Baudeau (1730-1792), prima oppositore e poi convinto sostenitore di François Quesnay, se la dottrina fisiocratica riconobbe uno specifico ruolo alla classe imprenditoriale nell’attività economica: in particolare, ovviamente, in quella agricola. Tale classe era formata da “des cultivateurs en chef, des entrepreneurs & directeurs de toute exploitation productive avec les ouvriers agricoles qui marchent à leur suite”<sup>9</sup>: essa era mossa dal profitto

<sup>6</sup> R. Cantillon, *Saggio sulla natura del commercio in generale*, a cura di S. Cotta e A. Giolitti, Torino, Einaudi, 1974, pp. 34-5. Il volume, scritto presumibilmente intorno al 1730, venne pubblicato per la prima volta a Londra nel 1755, col titolo *Essai sur la nature du commerce en général*, presso un editore sconosciuto. La versione originale in effetti indicava falsamente come editore tale Fletcher Gyles a Holborn, che aveva da tempo cessato la sua attività (cfr. F. Hayek, *Richard Cantillon. Introduction and Textual Comments written for Hella Hayek's 1931 Translation of Richard Cantillon Essai*, p. 2, ora disponibile al sito: [www.econlib.org/library/Essays/JlibSt/hykCnt1.html](http://www.econlib.org/library/Essays/JlibSt/hykCnt1.html)).

<sup>7</sup> L. Einaudi, *Introduzione* a R. Cantillon, *Saggio* cit., p. XVII-XVIII.

<sup>8</sup> M. Blaug, *Entrepreneurship Before and After Schumpeter*, in R. Swedberg, *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford, Oxford Univ. Press, 2000, p. 78.

<sup>9</sup> N. Baudeau, *Nouvelles Ephemerides Economiques. Seconde partie. Suite des observations economistes a m. l'Abbe de Condillac, par m. l'Abbe Baudeau*, Paris, Chez Lacombe Libraire, 1776, p.132.

assicurato dalle iniziative volte a perfezionare l'agricoltura, comprimere i costi e aumentare la produzione. L'imprenditore doveva quindi essere ben distinto dal proprietario e dal salariato: egli "non era affatto un salariato del proprietario", bensì il "proprietario del raccolto", essendo colui che "metteva in atto le migliorie, che correva i rischi e affrontava tutte le fatiche e le incertezze"<sup>10</sup>. Sembra esserci quindi in Baudeau un affinamento teorico rispetto a Cantillon: per definire l'imprenditore, al concetto di rischio si associa ora, per la prima volta, quello di miglioria, di innovazione<sup>11</sup>. In Italia – in Lombardia per la precisione – ulteriori spunti concettuali sono offerti dalle riflessioni di Melchiorre Gioia, anche se in maniera analiticamente meno precisa che sulla sponda francese<sup>12</sup>. Per lo studioso di origine piacentina gli "intraprenditori" sono "agenti intermedi" tra i proprietari e i capitalisti da una parte e la massa degli operai dall'altra: "sono i centri da cui parte il movimento sociale, sono i canali da cui si diffondono le ricchezze di tutti, e si ripartono secondo i titoli di ciascuno"<sup>13</sup>.

La divisione tra il capitalista/proprietario e l'imprenditore, già concettualmente presente negli autori appena ricordati, venne riprese e ulteriormente chiarita da Jean-Baptiste Say, industriale ed economista francese del primo Ottocento, soprattutto nella sua opera della maturità<sup>14</sup>. Say fu il primo economista a sottolineare con forza il ruolo manageriale dell'imprenditore. Egli infatti poneva una chiara distinzione fra la funzione di fornire capitale a un'impresa industriale e quella di sovrintendere, dirigere e controllare la produzione. Colui che svolgeva questa funzione, l'imprenditore appunto, doveva essere

<sup>10</sup> Ivi, p.141.

<sup>11</sup> Cfr. A. Heertje, *Economics, Technical Change, the Firms and the Entrepreneur. An Overview from Cantillon to Schumpeter. Keynote Address for the 7<sup>th</sup> AISPE Conference*, Brescia, 22 febbraio 2003, mimeo, p.5.

<sup>12</sup> M. Gioia, *Nuovo prospetto delle scienze economiche. Ossia somma totale delle idee teoriche e pratiche in ogni ramo d'amministrazione privata e pubblica, divise in altrettante classi, unite in un sistema ragionato*, Milano, presso Gio.Pirotta in Santa Redegonda, 1815.

<sup>13</sup> Ivi, serie prima, tomo terzo (*Teorie*), p. 214, cit. in Berta, *L'imprenditore* cit., cap. 2, p. 4 del dattiloscritto originale.

<sup>14</sup> J. B. Say, *Course complet d'économie politique pratique*, Paris, 1828-29, trad. it. *Corso completo d'economia politica pratica*, Torino, Unione Tipografico-Editrice, 1855.

dotato soprattutto di “retto giudizio”, di perseveranza, e di un “ardimento giudiziario” che lo portava a “sfidare quella specie d'incertezza che avvolge l'esito di tutte le imprese umane”<sup>15</sup>: l'essenza della sua attività consisteva nel “mettere in atto” tutte le operazioni indispensabili alla “creazione dei prodotti”<sup>16</sup> per il consumo – ovvero, in ultima analisi, nell'applicare la conoscenza<sup>17</sup>. B. H. Hoselitz ha giustamente osservato che la rappresentazione che Say dava dell'imprenditore – quella di “agente principale” della produzione – gli derivava più dalla sua specifica attività di industriale che dalla conoscenza dei lavori degli altri economisti francesi<sup>18</sup>. Tale visione comunque avrebbe resistito per tutto l'Ottocento. Emergeva chiaramente in Say la componente soggettiva, individualista dell'attività creativa dell'imprenditore; tuttavia, questa, in quanto suprema mediazione (combinazione) dei fattori produttivi, veniva declinata in un contesto ancora essenzialmente statico, quello classico dell'equilibrio<sup>19</sup>.

Sarà soltanto col nuovo secolo, grazie a un economista/storico mitteleuropeo, Joseph A. Schumpeter, che la figura dell'imprenditore verrà collocata nella giusta prospettiva dinamica; ma, a quel punto, la consapevolezza che non fosse più possibile espungere *tout court* la funzione imprenditoriale dall'analisi economica aveva incominciato a scuotere le certezze anche di qualche avvertito esponente della scuola anglosassone.

### *La tradizione della scuola economica anglosassone*

A differenza di quanto avveniva sul continente europeo, in particolare in Francia, negli schemi analitici della scuola economica classica d'oltre Manica

<sup>15</sup> Say, *Corso completo* cit., pp. 228-30.

<sup>16</sup> Ivi, p.78.

<sup>17</sup> Heertje, *Economics* cit., p. 6.

<sup>18</sup> cfr. B.H. Hoselitz, *The Early History of Entrepreneurial Theory*, in *Essays in Economic Thought: Aristotele to Marshall*, a cura di J. J. Spengler and W. R. Allen, Chicago, Chicago Univ. Press, 1960.

<sup>19</sup> Cfr. E. Torres Villanueva, *Tecnología, funciones empresariales y desarrollo económico: reflexiones teóricas*, in S. López García y Jesús M. Valdaliso (eds.), *¿Que inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza Editorial, 1997, pp.58-59.

la funzione imprenditoriale risulta ampiamente emarginata, almeno fino alla metà del XIX secolo. Su di essi permase a lungo l'*imprinting* esercitato, a livello teorico, dalle riflessioni di colui che viene unanimemente considerato il padre fondatore dell'economia politica, Adam Smith, e, a livello pratico, dai caratteri dispiegati dalle trasformazioni produttive indotte dalla rivoluzione industriale nella sua fase iniziale.

Di fatto, nella *Ricchezza delle nazioni* (1776), Smith ignorava la figura dell'imprenditore: da una parte egli coglieva concettualmente la differenza, a livello di funzione, fra l'attività di procurare lo stock di capitale necessario all'attività produttiva, in cambio di profitti, e quella di ispezione e direzione, retribuita da salario; dall'altra, però, identificava i titolari delle due funzioni in un solo soggetto, non distinguendo fra capitalista ed imprenditore, termine per il quale non esisteva nemmeno un termine inglese equivalente al francese *entrepreneur*. L'*undertaker* o il *projector* o l'*employer* erano in ultima analisi per Smith (e per la scuola classica) sinonimi di proprietario dell'impresa, ovvero di capitalista. Va tenuto presente, per altro, che ai tempi in cui Smith scriveva, cioè agli albori della Prima Rivoluzione industriale, le forme di organizzazione produttiva che caratterizzavano le prime manifatture non si discostavano poi molto da quelle evocate dall'economista scozzese. Le fabbriche erano quasi sempre di dimensione limitata e le imprese, che solitamente operavano con una fabbrica soltanto, assumevano la tradizionale struttura monofunzionale, cioè proprio quella forma organizzativa in cui tutte le decisioni ricadevano sul titolare, che era al tempo stesso proprietario, manager e capitalista, al più coadiuvato da qualche familiare e da un contabile. Non vi era ancora un mercato del credito sviluppato e alle necessità finanziarie dell'azienda provvedeva il proprietario che, al limite, allargava la raccolta a qualche parente o amico. È questa, però, una giustificazione che non convince appieno, se si considera quanto è stato poco sopra osservato a proposito del differente atteggiamento che contemporaneamente stava maturando sul continente, anche se non si può sottovalutare la tradizione mercantile e finanziaria, e quindi la consolidata abitudine al rischio, quivi da tempo radicata. Si aggiunga che Smith aveva letto Cantillon, ma evidentemente non ritenne utili alla sua costruzione teorica le riflessioni del francese sull'imprenditore.

Sulla falsariga di Smith si mosse anche l'altro padre nobile dell'economia classica, David Ricardo<sup>20</sup>. Gli scritti di Say gli erano ben noti: anzi essi furono oggetto di acute e puntuali osservazioni critiche; ma ciò che di Say interessava Ricardo era lo schema del reddito, la sua legge della domanda e dell'offerta e lo schema di formazione dei prezzi. Nessuna attenzione veniva invece riservata alla specifica funzione imprenditoriale. Pur riconoscendo che il capitalista che "avesse fatto l'invenzione della macchina, o chi per primo l'avesse utilmente impiegata" avrebbe goduto "di un vantaggio supplementare, realizzando *per un certo tempo* ingenti profitti", Ricardo non identificava nella capacità innovativa la caratteristica distintiva del capitalista/imprenditore rispetto agli altri capitalisti: il suo vantaggio sarebbe stato al più presto riassorbito dal sistema e ricondotto all'interno della logica dell'equilibrio. Ricardo, come tutti gli altri esponenti della scuola classica, considerava la produzione e l'investimento di capitale come un processo più o meno automatico, che non comportava alcuna scelta critica e "certamente nessuna valutazione sul rischio e nessuna sorta di immaginazione"<sup>21</sup>. Il meccanismo cruciale che stava alla base del sistema economico e del suo sviluppo era l'accumulazione di capitale, la cui genesi andava ricercata nei profitti realizzati dal capitalista in quanto fornitore e detentore del capitale e non in quanto imprenditore.

Questa posizione rimase nella sostanza immutata anche nei due principali epigoni della scuola classica, John Stuart Mill e Karl Marx. Vi è tuttavia in entrambi qualche interessante, ed ambiguo, accento di novità: del resto non poteva essere altrimenti, visto che essi avevano sotto gli occhi una realtà ben diversa da quella di Smith e, in parte, anche di Ricardo. L'Inghilterra dell'età vittoriana era ormai un paese giunto all'apogeo della sua maturità industriale, in cui la *railway mania* degli anni Quaranta aveva aperto la strada ad imprese di notevoli dimensioni, a un dinamico mercato di capitali e all'affermazione delle società per azioni: non era più possibile mantenere una stretta identificazione tra proprietà e direzione di impresa, fra funzione finanziaria e fun-

<sup>20</sup> D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1821 (3°), trad. it. *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*, Milano, Mondadori, 1979, p. 294.

<sup>21</sup> Blaug, *Entrepreneurship before and after Schumpeter* cit., p. 78.



zione manageriale. Nei suoi *Principles*<sup>22</sup> Mill, lamentando l'assenza in lingua inglese di un vocabolo equivalente a *entrepreneur*, di fatto introduceva nel suo idioma il termine francese, al quale però finiva coll'attribuire la connotazione di dirigente stipendiato, retribuito con una quota del monte salari e non titolare quindi di una funzione autonoma. L'*entrepreneur* milliano era un manager, il cui coinvolgimento personale nei destini dell'impresa era condizionato dalla misura del suo salario e dalla più o meno assidua presenza "dell'occhio del padrone", nonché dalla disponibilità di quest'ultimo ad associarlo al rischio d'impresa attraverso una compartecipazione ai profitti: infatti "raramente ci si potrà attendere [...] da chi sente di condurre un'impresa come dirigente stipendiato e a profitto di qualcun altro" che la sua mente sia "costantemente concentrata [sull'impresa][...] e che escogiti continuamente sistemi per ottenere un profitto maggiore, o per ridurre le spese"<sup>23</sup>.

Ancora più ambiguo appaiono le considerazioni di Marx, soprattutto quelle espresse in forma non compiuta nel terzo libro del *Capitale*, in particolare alla Sezione quinta, significativamente intitolata "Suddivisione del profitto in interesse e guadagno di imprenditore". Per certi versi Marx sembrava procedere oltre Mill sulla strada della rivendicazione di un ruolo autonomo e determinante nel processo produttivo (e quindi in apparente sintonia col fatto che egli fu il primo economista a realizzare pienamente il significato dell'invenzione e applicazione di nuove macchine per la divisione del lavoro e la produzione industriale su larga scala). Nel distinguere fra "capitalista attivo" e "proprietario del capitale", egli osserva che il primo paga al secondo l'interesse, ovvero una "porzione del profitto lordo che spetta alla proprietà del capitale in quanto tale". E aggiunge:

In contrapposizione a ciò la porzione di profitto che spetta al capitalista operante si presenta adesso come guadagno di imprenditore, derivante unicamente dalle operazioni e dalle funzioni che egli svolge con il capitale in seno al processo riproduttivo, perciò soprattutto dalle funzioni che egli svolge quale impen-

<sup>22</sup> J. S. Mill, *Principles of Political Economy with Some of Their Application to Social Philosophy*, London 1848, trad. it. *Principi di economia politica*, Torino, Utet, 1983.

<sup>23</sup> Mill, *Principi di economia politica*. cit., p. 255-56.

ditore nell'industria e nel commercio [...] come risultato esclusivo [...] di un processo che gli appare soltanto come sua propria attività, in contrasto con la inattività, la non partecipazione del capitalista monetario nel processo produttivo.<sup>24</sup>

Qualche pagina più avanti, tuttavia, queste potenziali aperture vengono ricondotte all'interno delle ferree leggi di funzionamento del sistema capitalistico. Ritornando sul concetto di guadagno di imprenditore, e approfondendolo, Marx osserva in primo luogo che esso pare derivare "per forza di cose [...] dal processo produttivo, separato dal suo specifico carattere sociale"<sup>25</sup>. Poiché questo, nel processo di produzione capitalistico, consiste nella proprietà del capitale, il processo produttivo, separato dal capitale, diviene processo di lavoro in genere e il capitalista industriale, distinto dal proprietario di capitale, non si presenta più come capitalista attivo ma come funzionario. Il guadagno d'imprenditore – che "non si contrappone al lavoro salariato, ma solo all'interesse"<sup>26</sup> – è pertanto "piuttosto un *salario*, un salario di controllo, '*wages of superintendence of labour*', un salario più alto di quello del comune operaio"<sup>27</sup>, in quanto retribuzione di un lavoro più complesso e autodeterminato. Dunque Marx, dopo aver realizzato che la logica della competizione richiedeva azioni diverse da parte degli agenti economici – capitalisti e capitalisti/imprenditori – non fu interessato ad approfondire le differenze fra essi, o a enucleare una particolare funzione imprenditoriale, connessa al rischio, autonomamente retribuita con parte del reddito generato dall'attività produttiva. Ha osservato Blaug che egli, finendo col combinare le funzioni del capitalista e dell'imprenditore, "ha semplicemente ripreso il discorso laddove Smith e Ricardo l'avevano interrotto"<sup>28</sup>. Eppure, continua Blaug, Marx aveva avuto il conforto della lettura di un importante – ma a lungo misconosciuto – trattato di un suo conterraneo, Johann Heinrich von Thunen, che già nel 1850 aveva prodotto la prima sistematica trattazione della funzione imprenditoriale e delle modalità con cui essa

<sup>24</sup> K. Marx, *Il capitale. Critica dell'economia politica*, Libro III, a cura di E. Sbardella, Roma, Avanzini e Torraca, 1966, vol. V, pp. 317 .

<sup>25</sup> Ivi, p. 327.

<sup>26</sup> Ivi, p. 324.

<sup>27</sup> Ivi, p. 325.

<sup>28</sup> Blaug, *Entrepreneurship Before and After Schumpeter* cit., p. 79.

veniva retribuita<sup>29</sup>. Von Thunen definiva il guadagno d'imprenditore come l'ammontare dei profitti lordi di una determinata operazione economica una volta sottratti: i) gli interessi del capitale investito, ii) la retribuzione per l'attività di gestione e direzione, iii) il premio di assicurazione a copertura dei rischi calcolabili ex-ante. Ciò che rimaneva rappresentava la ricompensa dell'imprenditore per aver affrontato i rischi che non potevano essere previsti nell'intraprendere una nuova attività economica e che quindi, non essendo quantificabili, non potevano ricevere adeguata copertura assicurativa.

Certo a questo punto è forse superfluo sottolineare che von Thunen si inseriva nella linea di ricerca della tradizione continentale, mentre Marx appariva pienamente inserito nell'evoluzione del pensiero classico britannico. Anche Say, Gioia e von Thunen, per altro, mostravano espliciti collegamenti con le radici smithiane del liberalismo classico; tuttavia, contrariamente a Marx, prendevano le distanze dalla concettualizzazione ricardiana. La conseguenza fu che mentre oltre Manica finì col prevalere la componente macroeconomica della tradizione classica, quella basata sulla teoria del valore-lavoro e caratterizzata da un approccio oggettivizzante e spersonalizzato, sul continente si affermò soprattutto la componente microeconomica indirizzata a sviluppare le premesse empiriste e individualiste del liberalismo smithiano, in armonia del resto con la tradizione di ricerca precedente<sup>30</sup>.

### *La sintesi difficile*

Negli ultimi tre decenni dell'Ottocento lo scenario si complica: diviene infatti arduo proseguire per la traccia fin qui seguita a fronte all'impressionan-

<sup>29</sup> Ibidem. Il riferimento è all'opera di J.H. von Thunen, *Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluss, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben*, 3 vv., Jena, 1826-1863, della quale esiste in italiano soltanto una riduzione molto sintetica. Cfr. E. von Thunen, *Ricerche sull'influenza che il prezzo del grano la ricchezza del suolo e le imposte esercitano sui sistemi di coltura*, in "Biblioteca dell'economista", seconda serie, II, Torino, 1860, pp. 817-1048.

<sup>30</sup> Cfr. E. Screpanti e S. Zamagni, *Profilo di storia del pensiero economico*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1992<sup>2</sup>, pp. 104-6.

te fioritura di nuove teorie, alle proclamate rotture con tradizioni teoriche precedenti, alla *contaminatio* fra posizioni fino ad allora ritenute inconciliabili. Sul continente – in Francia, Svizzera e Italia – con Leo Walras e Vilfredo Pareto, la teoria dell'equilibrio economico generale espunge definitivamente la figura dell'imprenditore dal suo orizzonte di ricerca, poiché l'imprenditore non costituisce un fattore di produzione come il capitale e il lavoro e quindi non viene ricompensato per una sua funzione specifica. In Inghilterra, invece, Alfred Marshall – pur rivendicando la sua continuità con la linea di pensiero di Ricardo e di Mill – di fatto rompe con la tradizione precedente: alla ricerca di una qualche sintesi tra la vecchia teoria della produzione e della distribuzione e la nuova teoria della domanda, egli dà vita all'analisi degli equilibri parziali – meno ambiziosa ma forse più utile delle astratte costruzioni della scuola di Losanna – e inaugura un ambito di studi, quello dell'economia industriale, in cui riserva all'imprenditore un ruolo specifico. È il ruolo di organizzatore della produzione, retribuito con una quota dei profitti: osserva infatti che “sembra preferibile in certi casi riconoscere l'organizzazione come un quarto fattore della produzione”<sup>31</sup>. Marshall tende a limitare questi casi soprattutto alle piccole e medie imprese, in particolare a quelle dedite ad attività direttamente rivolte al mercato (anche se non ne offre alcuna trattazione formale nel suo modello di domanda e offerta), in cui è più facile ascendere dal ruolo di lavoratore a quello di imprenditore. Al di fuori di queste, nella molteplicità di forme di impresa che caratterizza l'impresa contemporanea, non sempre è chiara la differenza fra imprenditore e manager. D'altronde l'interesse marshalliano per l'impresa media, rappresentativa del settore in cui opera, lo porta a porre l'accento sull'attività di routine, sul quotidiano dispiegarsi dell'attività economica: l'imprenditore non è l'eroe schumpeteriano che, come vedremo, provoca shocks esogeni al sistema, rompendone l'equilibrio. Esso è uno dei soggetti economici che operano nel sistema “immerso nella densa tessitura delle relazioni di mercato, in un *continuum* che lo collega agli altri comprimari dell'economia”<sup>32</sup>.

<sup>31</sup> A. Marshall, *Principles of Economics*, Eighth Edition, London, McMillan, 1977, pp. 115 e sgg.

<sup>32</sup> Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit. cap. 1, pag. 18.

In Europa, tuttavia, la tradizione continentale non era esaurita: essa riemerge prepotentemente in Germania e in Austria con Max Weber, Werner Sombart e, soprattutto, Joseph Alois Schumpeter. La rinascita ebbe una fondamentale premessa nel *Methodenstreit*, condotta in nome del soggettivismo metodologico da Karl Menger contro lo storicismo olistico e organicista imperante nella cultura tedesca<sup>33</sup>. Per Menger, oggetto dell'analisi scientifica dell'economia potevano essere soltanto i comportamenti degli agenti individuali, consumatori o imprenditori, mentre non potevano avere alcuna solidità analitica gli studi macroeconomici di aggregati quali il reddito o la ricchezza nazionali. Non sorprende quindi che fra i più interessanti contributi teorici in materia di imprenditorialità della seconda metà del Novecento siano da annoverare proprio quelli degli studiosi della cosiddetta scuola "neoaustriaca" (Leopold von Mises, Friedrich von Hayek, Israel Kirzner) che per più di un verso rievocano l'originario spirito – ma anche i limiti analitici – di Cantillon<sup>34</sup>.

Non c'è dubbio che dei tre autori sopra menzionati, Schumpeter sia stato quello che ha maggiormente influito sulla elaborazione teorica successiva, tanto che sovente negli studiosi di scienze sociali 'l'imprenditore schumpeteriano' è stato identificato con l'imprenditore *tout court*. Non sarebbe tuttavia

<sup>33</sup> Cfr. K. Menger. *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der politischen Oekonomie insbesondere*, Leipzig, Duncker & Humblot, 1883 [trad. it. *Sul metodo delle scienze sociali*, a cura di R. Cubeddu, Macerata, Liberilibri, 1996].

<sup>34</sup> "Mentre la tradizione anglo-americana derivante dalla teoria neoclassica dei prezzi è rimasta intrappolata nell'analisi dell'equilibrio, gli scrittori che hanno raccolto l'eredità degli austriaci si sono coerentemente mossi lungo una linea di analisi in cui l'imprenditore e i processi di mercato sono stati deliberatamente apprezzati". I. Kirzner, *Concorrenza e imprenditorialità*, Soveria Mannelli, Rubettino, 1997, pp. 29-30 (ed. orig. *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, Chicago Univ. Press, 1973). Lo stesso Kirzner, ad esempio, rappresenta l'imprenditore come un mediatore di conoscenze, un agente che acquisisce e trasmette informazioni tramite il mercato, dato che egli contempla le quotazioni dei prezzi come un invito allo scambio. La caratteristica fondamentale dell'imprenditore risiede nella sua prontezza (*alertness*) nel cogliere gli squilibri del mercato come potenziale fonte di profitto, ovvero, in altri termini nella capacità già evocata da Cantillon di comprare a poco e vendere a molto. Ibidem, pp. 41-3. Si potrebbe dire che per Kirzner e, prima di lui, per von Mises l'essenza della imprenditorialità si riduce in ultima analisi alla sua funzione di arbitraggio sul mercato.

equo nei confronti degli altri due autori tralasciare il contributo che essi seppero dare non solo e non tanto nella definizione analitica della figura e del ruolo dell'imprenditore, quanto soprattutto nella maturazione di quel clima culturale da cui scaturirono le intuizioni del polivalente studioso austro-americano: Weber nell'analizzare l'idealtipo della 'impresa capitalistica razionale'<sup>35</sup>; Sombart nel rappresentare l'imprenditore capitalista, in cui si fondono il faustiano 'spirito d'intrapresa' e il diligente e parsimonioso 'spirito borghese', come il motore dell'economia. Sombart, inoltre, presentava una trattazione specifica delle funzioni imprenditoriali – organizzative, commerciali, tecnico-amministrative – nonché una tipologia di imprenditori – tecnico, commerciante, finanziere – che egli collegava alle diverse epoche del capitalismo, declinandole sulle figure di fondatori di grandi imprese<sup>36</sup>.

Ciò che c'è in più nell'analisi di Schumpeter è che non soltanto l'imprenditore, nello specifico l'imprenditore-innovatore, è l'anima del capitalismo, ma è anche il primo motore dello *sviluppo* economico. A differenza di Weber e Sombart, Schumpeter è innanzitutto un economista e il suo contributo, per altro a lungo trascurato, va valutato anche per gli aspetti di rottura con la teoria ortodossa, ormai protesa a una analisi statica del sistema economico nella condizione di equilibrio. Egli è invece interessato al funzionamento dinamico del sistema: lo stato d'equilibrio, o meglio la "società stazionaria" – come egli lo definisce, riprendendo un termine caro all'economia classica – nella quale non c'è altro "che il lavoro di routine, sia da parte dei lavoratori che degli imprenditori" non può "adeguatamente" descrivere "l'intero processo economico", dato che "la storia del capitalismo è segnata da esplosioni e catastrofi violente" che ci devono indurre a "smettere di pensare ad esso come a qualcosa per sua natura armonioso e senza scosse". Questi squilibri (i cicli economici) sono indotti dall'azione dinamica degli imprenditori-innovatori, che met-

<sup>35</sup> M. Weber, *Storia economica. Linee di una storia universale dell'economia e della società*, Roma, Donzelli, 1993, p. 243 (ed. orig. *Wirtschaftsgeschichte. Abriß des universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, Berlin, 1923).

<sup>36</sup> W. Sombart, *Il sistema economico capitalistico*, in F. Amatori e P. A. Toninelli, *Una introduzione alla storia d'impresa*, Milano, Egea, 1999, pp. 27-31. Il brano è tratto da W. Sombart, *Il capitalismo moderno*, Torino, Utet, 1967 (ed. orig. *Der moderne Kapitalismus*, München, 1921-1928).

tono in atto nuove combinazioni economiche – nuovi prodotti, nuovi processi di produzione, nuove forme di organizzazione, nuove fonti di materie prime e nuovi mercati – e che trasformando le invenzioni in innovazioni, rendendo cioè le invenzioni sfruttabili economicamente, fanno da ponte fra il progredire della scienza e della tecnologia e quello dell'economia. Il rischio cui vanno incontro questi *homines novi* è ripagato dai profitti assicurati dalla posizione di rendita monopolistica che temporaneamente l'innovazione assicura loro: temporaneamente, perché ben presto l'innovazione tenderà ad essere imitata e affinata dalla concorrenza; non solo, essa stimolerà altri progressi, mettendo in atto di volta in volta fasi più o meno intense di attività innovativa nei vari settori produttivi che, appunto, squilibrano il sistema.

La rappresentazione qui sinteticamente offerta delle caratteristiche e del ruolo cruciale dell'imprenditore all'interno della dinamica economica si rifà ad un'opera del 1939, i *Business Cycles*<sup>37</sup>, pubblicata, dopo una lunga gestazione, quando già Schumpeter si era trasferito negli Stati Uniti: la data può essere considerata come il punto di arrivo della sua pluridecennale riflessione in materia (che aveva preso avvio dalla sua innovativa opera del 1912, la *Teoria dello sviluppo economico*<sup>38</sup>). Essa è anche generalmente considerata come lo spartiacque fra due differenti fasi intellettuali: un primo Schumpeter, quello europeo, dinamico ed ottimista, e un secondo Schumpeter, quello americano, relativamente isolato nella cultura americana e testimone di cambiamenti di cui la società e l'economia ame-

<sup>37</sup> Cfr. J. A. Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill, 1939. La traduzione italiana è stata condotta sull'omonima edizione ridotta del 1964, curata da R. Fels, col titolo *Il processo capitalistico. Cicli economici*, Torino, Boringhieri, 1977 (le citazioni nel testo alle pp. 64, 125 e 129). Il brano relativo al tema dell'imprenditore innovatore è stato ripubblicato col titolo *L'innovazione e l'imprenditore* in Amatori - Toninelli, *Una introduzione alla storia d'impresa*, cit. pp. 59-78.

<sup>38</sup> Firenze, Sansoni, 1977(1° ed. or. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, Duncker & Humbolt, 1912). Sulle successive riflessioni schumpeteriane in tema di imprenditorialità, si veda l'antologia di scritti raccolti nel volume J. A. Schumpeter, *L'imprenditore e la storia dell'impresa. Scritti 1927-1949*, a cura di A. Salsano, Torino, Bollati Boringhieri, 1993, che contiene anche il saggio *L'imprenditore*, la traduzione del suo fondamentale contributo del 1928, *Unternehmer*, apparso originariamente in *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, vol. VIII, pp. 476-87.

ricana sembravano fornire solo un'anticipazione. Al capitalismo imprenditoriale, all'analisi del quale egli aveva dedicato tutta la sua vita, andava via via sostituendosi ormai il capitalismo trustificato, il capitalismo del *big business*, in cui i manager (e non più gli imprenditori) erano gli attori principali del progresso mentre l'attività innovativa, non più prerogativa dei secondi, diveniva endogena al sistema delle imprese che la sviluppava attraverso un costante sforzo delle sue unità di ricerca specializzate<sup>39</sup>. Alla descrizione di questa nuova condizione del capitalismo Schumpeter dedicò il volume *Capitalism, Socialism and Democracy*<sup>40</sup>, in cui non solo celebrava le esequie dell'eroico imprenditore individuale<sup>41</sup>, ma preconizzava anche un futuro di socialismo manageriale.

Schumpeter aveva colto appieno i caratteri della trasformazione in atto nel capitalismo americano. Sul progressivo imporsi di una rivoluzione manageriale era puntato da tempo l'occhio dei più attenti osservatori americani, da Frederick W. Taylor a Thorstein Veblen, a Adolf Berle e Gardiner Means, a James Burnham, a Peter Drucker<sup>42</sup>. Il cosiddetto "secondo Schumpeter" sarà poi fonte di ispirazione per autori fondamentali quali John Galbraith e Alfred D. Chandler<sup>43</sup>, per i quali la funzione imprenditoriale e l'attività innovativa –

<sup>39</sup> Sulle differenze concettuali fra il primo e il secondo Schumpeter, e sulle loro conseguenze teoriche, cfr. C. Antonelli, *Cambiamento tecnologico e teoria dell'impresa*, Torino, Loescher, 1983 e G. Dosi - R. Giannetti - P. A. Toninelli, *Theory and History of Technology and Business Firms. The Microeconomics of Industrial Development in Technology and Enterprise in a Historical Perspective*, a cura di Idem, Oxford, Oxford Univ. Press, 1992, pp. 1-27.

<sup>40</sup> London-New York, 1994 (1° ediz. orig., New York, London, Harper & Brothers, 1942; trad. it. *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Milano, Edizioni di Comunità, 1955).

<sup>41</sup> "Il progresso tecnologico è sempre più prerogativa di team di specialisti di adeguata preparazione che mettono a punto ciò che è necessario e sanno farlo funzionare nella giusta maniera" Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, cit. p. 132.

<sup>42</sup> F. W. Taylor, *The Principles of Scientific Management*, New York, Norton, 1911; T. Veblen, *The Engineers and the Price System*, New York, Huebsch, 1921; A. A. Berle - G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, McMillan, 1932; J. Burnham, *The Managerial Revolution*, New York, John Day Co., 1941; P. F. Drucker, *The New Society. The Anatomy of Industrial Order*, n.e., New Brunswick-London, Transaction Publisher, 1993.

<sup>43</sup> J. Galbraith, *American Capitalism*, Boston, Houghton Mifflin, 1952; A. D. Chandler, *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge (Mass.), The Mit Press, 1962 (trad. it. *Strategia e struttura*, Milano, Franco



nella sua composita natura finanziaria, tecnologica ed organizzativa – divengono la discriminante per l'affermazione e il successo della grande impresa.

Accanto agli indirizzi manageriale e post-schumpeteriano, c'è tuttavia nella America del Novecento una linea di ricerca, che partendo da Frank Knight arriva a Ronald Coase e Oliver Williamson, che ha contribuito non poco a gettare ulteriore luce sulla natura e sul ruolo dell'imprenditore. Per Knight l'aspetto che definisce l'imprenditore non è più l'innovazione ma, riecheggiando von Thunen, il rischio e l'incertezza. Mentre il rischio è qualcosa di misurabile e valutabile *ex-ante* da parte dell'operatore economico, e quindi, coperto da assicurazione, può essere trasferito ad altri, l'incertezza fa riferimento a qualcosa che non è quantificabile, perché implica situazioni nuove e sconosciute: "in condizioni di incertezza [...] il problema primario diventa il decidere cosa fare e come farlo". È dall'incertezza che derivano le più importanti conseguenze dell'organizzazione sociale. In particolare, il compito della previsione e al tempo stesso quello della direzione della tecnologia e del controllo della produzione che ne conseguono sono "concentrati presso una ristretta classe di produttori: ci troviamo qui di fronte a nuovi funzionari economici, gli imprenditori". Per Knight, quando "è presente l'incertezza e il compito di decidere cosa fare e come fare conquista la precedenza su quello di eseguire", diviene imperativa "la centralizzazione di questa funzione di decisione e di controllo e diventa inevitabile un processo di 'cefalizzazione'"<sup>44</sup>. Il profitto dell'imprenditore è la retribuzione che egli ottiene nel portare a termine quei compiti e la sua funzione si esplica anche in puro 'ambiente' neoclassico, ovvero in presenza di concorrenza perfetta e in situazione di stabile equilibrio di lungo periodo. Se ciò poteva sembrare un utile grimaldello per risolvere la contraddizione fra gli assunti della teoria marginalista e la funzione svolta nel mondo reale dall'imprenditore essa è rimasta sostanzialmente ignorata dalla teoria

Angeli, 1978); Idem, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (Mass.), Harvard Univ. Press, 1977 (trad. it. *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana*, Milano, Franco Angeli, 1981).

<sup>44</sup> F.H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston-New York, Houghton Mifflin Co., 1921, pp. 267-268 e 295. Da Knight e Coase prende spunto O. Williamson: cfr. *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press, 1986 (trad. it. *Le istituzioni economiche del capitalismo*, Milano, Angeli, 1987).

ortodossa. Tuttavia alcuni suoi spunti vengono ripresi da Coase e Williamson, anche se con essi l'enfasi si sposta dall'imprenditore all'impresa, in particolare alla natura dell'impresa: perché in un sistema di concorrenza perfetta, in cui gli scambi dovrebbero essere controllati dal meccanismo del mercato, nasce l'impresa? Perché l'impresa è, col mercato, l'istituzione economica del capitalismo? Proprio per ridurre (internalizzare) i costi del mercato, in primo luogo quelli connessi all'incertezza: "senza incertezza sembra alquanto improbabile l'emergere dell'impresa", solo "formando un'organizzazione e permettendo ad un autorità (un 'imprenditore') di dirigere le risorse, possono essere risparmiati alcuni costi di contrattazione"<sup>45</sup>.

Nella seconda parte del Novecento, comunque, il dibattito sull'imprenditore si arricchisce notevolmente, anche se sfiora appena, come si è detto, il *mainstream* teorico. Nel moltiplicarsi di indirizzi e di scuole anche al di fuori dell'ortodossia, sempre più sfumata risulta ormai la distinzione fra approccio analitico ed approccio continentale. Un apporto fondamentale, oltretutto, viene offerto dalla storia d'impresa, sia nella variante della *entrepreneurial history*, tesa essenzialmente a valorizzare le figure dei singoli imprenditori – nell'indirizzo tracciato, per così dire, dal 'primo' Schumpeter – sia in quella della *business history*, interessata ad analizzare soprattutto l'evoluzione delle strutture organizzative interne all'impresa, più in consonanza quindi col 'secondo' Schumpeter. Non a caso entrambe si irradiano da un ceppo comune, quel *Research Center in Entrepreneurial History*, creato nel 1948 ad Harvard dallo stesso Schumpeter<sup>46</sup>.

Le trasformazioni in atto nell'economia contemporanea, del resto, hanno rinvigorito l'interesse per il ruolo dell'imprenditorialità nello sviluppo. I progressi della scienza e della tecnica dell'ultimo quarto di secolo, le innovazioni di frontiera di quella che da più parti ormai è definita la 'terza rivoluzione industriale', che hanno fatto della flessibilità e della rapida appropriabilità la

<sup>45</sup> R. Coase, *La natura dell'impresa*, in Amatori - Toninelli, *Un'introduzione alla storia d'impresa* cit., p. 46 (ed. or. *The Nature of the Firm*, in "Economica", 1937, n. 4, pp. 386-405).

<sup>46</sup> Sull'evoluzione della storia d'impresa negli ultimi decenni si veda il recentissimo *Business History Around the World*, a cura di F. Amatori e G. Jones, Cambridge-New York, Cambridge Univ. Press, 2003.

ricetta per il successo, le nuove forme di organizzazione industriale – la produzione snella, i sistemi-rete, i distretti industriali – tutto ciò ha reso obsolete le tradizionali forme fordiste di produzione e di organizzazione tipiche della grande impresa. Come un secolo fa, l'enfasi è di nuovo posta sull'intraprendenza personale, sull'impegno del singolo imprenditore, sulla capacità di innovare, persino sulla fortuna: ciò ha provocato uno straordinario revival della letteratura in materia<sup>47</sup>, secondo linee che non si discostano poi molto da quanto aveva sostenuto il 'primo' Schumpeter. La storia, in questa fase, sembra far giustizia delle oscure previsioni che avevano amareggiato gli ultimi anni dell'economista austriaco: un omaggio postumo alla sua grandezza, come già aveva riconosciuto, poco dopo la sua morte, un altro suo eccelso collega, Nicholas Kaldor<sup>48</sup>:

È l'eroe di Schumpeter, l'"imprenditore innovatore", che avevamo bandito tanto sommariamente e con un certo disprezzo all'inizio, ha, dopo tutto, un posto onorevole, o persino la parte principale, nel dramma [...].

<sup>47</sup> Per una recente rassegna cfr. E. Pontarollo, *I recenti sviluppi della teoria economica in materia di imprenditorialità*, paper presentato al VII Convegno AISPE: "L'impresa che cambia. Contributi dalla storia del pensiero economico", Brescia, 20-22 febbraio 2003.

<sup>48</sup> N. Kaldor, *The relation of Economic Growth and Cyclical Fluctuations*, in "Economic Journal", March 1954, trad. it. *La relazione fra sviluppo economico e fluttuazioni cicliche*, in *Equilibrio, distribuzione e crescita*, a cura di F. Targetti, Torino, Einaudi, 1984, cit. a p. 93.