



Dipartimento di IMPRESA E MANAGEMENT

Cattedra Sociologia Economica

Il rapporto tra efficienza e profitto nell'evoluzione storica e sociologica della figura imprenditoriale

Prof.ssa Simona Fallocco

RELATORE

Mattioli Francesco

STUDENTE

Matr. 200371

MATRICOLA

Anno Accademico 2020/2021

INDICE

INTRODUZIONE.....	5
CAPITOLO 1: Evoluzione della figura imprenditoriale.....	7
1.1. Dal mercante medioevale all' <i>entrepreneur</i> francese.....	7
1.2. L'innovazione legata al rischio e alla ricerca di maggiore efficienza.....	8
1.3. La separazione tra proprietà e gestione delle imprese e la conseguente trasformazione della figura dell'imprenditore.....	11
CAPITOLO 2: La teoria dell'imprenditorialità nella sociologia classica.....	16
2.1. Joseph Schumpeter: la distruzione creatrice.....	16
2.2. Israel M. Kirzner: la scoperta delle opportunità.....	17
CAPITOLO 3: Il contributo di Thorstein Veblen: la critica alla moderna cultura aziendale e le conseguenze economiche e sociali.....	20
3.1. La “coscienziosa soppressione dell'efficienza” derivante dalla separazione tra proprietà e gestione delle imprese: la ricerca del profitto diventa un ostacolo all'efficienza.....	20
3.2. Le fonti della motivazione nella cultura predatoria: emulazione pecuniaria, ozio e consumismo.....	24
3.3. Le conseguenze macroeconomiche degli istinti predatori: il capitale fittizio, la fragilità e l'instabilità finanziaria, lo Stato come fonte di asset intangibili.....	28
CONCLUSIONE.....	32
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA.....	34
ARTICOLI.....	35
ABSTRACT.....	37

INTRODUZIONE

Il presente lavoro di tesi esamina lo sviluppo storico-sociale della figura imprenditoriale.

La ricerca nasce dalla curiosità di analizzare gli sviluppi storici alla base del processo di istituzionalizzazione della figura dell'imprenditore, con particolare interesse verso l'evoluzione del binomio efficienza – profitto all'interno dell'attività aziendale.

Oltre allo sviluppo strettamente storico, l'analisi va ad indagare le cause sociologiche alla base della motivazione imprenditoriale e le conseguenze sociali ed economiche dell'attività che da essa scaturisce, fornendo uno spaccato sull'evoluzione sociologica della concezione della figura imprenditoriale negli ultimi centocinquanta anni.

Grazie ai testi di tre eminenti sociologi ed economisti, Joseph Schumpeter, Israel M. Kirzner e Thorstein Veblen, verranno discusse le cause sociali ed emozionali che spingono l'imprenditore all'azione. Grazie all'eterogeneità dei loro punti di vista, i tre autori forniranno un'interpretazione della figura imprenditoriale tutt'altro che univoca, delineando diverse versioni della motivazione che spinge il soggetto imprenditore ad assumersi il rischio e l'incertezza tipici della propria azione.

La figura dell'imprenditore, fortemente sottovalutata durante le prime fasi del suo sviluppo, rappresenta oggi la primaria fonte di creazione di profitto all'interno dell'impresa. L'importanza di tale soggetto all'interno del sistema economico venne inizialmente riconosciuta grazie agli studi di Joseph Schumpeter, il quale elaborò la prima teoria sull'imprenditorialità.

L'insieme di competenze e qualità che vanno a comporre la cosiddetta capacità imprenditoriale assumono oggi una fondamentale importanza nel sistema produttivo, il cui costante mutamento richiede prontezza nell'individuazione delle opportunità di innovazione.

L'attività dell'imprenditore moderno esula quindi dalla semplice produzione industriale del bene, bensì influenza tutto il processo manageriale e sociale dell'industria, crea nuovi modelli di business e punta alla creazione di prodotti accessibili dal vasto mercato internazionale, con importanti conseguenze in ambito economico e socioculturale.

Lo scopo della trattazione è quindi la ricostruzione del processo di sviluppo che ha portato la figura imprenditoriale, dalla sua iniziale posizione di ambiguità e discriminazione, ad assumere oggi tale ruolo di estrema importanza, prestigio e influenza.

Nel primo capitolo si analizzerà il percorso storico di tale sviluppo, indagando l'origine etimologica del termine e il contesto socioculturale in cui la figura imprenditoriale si è, faticosamente, affermata. Successivamente si osserverà l'evoluzione che tale figura ha dovuto subire nel frenetico contesto della rivoluzione industriale, durante la quale efficienza ed innovazione sono diventate determinanti imprescindibili della ricerca del profitto individuale. L'analisi storica proseguirà poi fino alla cosiddetta Rivoluzione Manageriale. Resasi necessaria dal crescente carattere scientifico affermatosi nell'attività industriale, tale cambio di paradigma impresso un notevole cambiamento nelle competenze proprie dell'attività imprenditoriale, mutando profondamente il ruolo e la percezione del soggetto imprenditore all'interno del contesto sociale.

Nel secondo capitolo verrà analizzato il punto di vista classico di due sociologi, Joseph Schumpeter e Israel M. Kirzner. Osservando i loro studi sull'imprenditorialità si tenterà di far luce sulle motivazioni emotive e sociali alla base dell'attività imprenditoriale, discutendo nel particolare la natura del ruolo che il soggetto imprenditore ricopre all'interno della trama economica e sociale.

Il terzo capitolo verrà invece dedicato all'analisi dei testi del sociologo ed economista statunitense Thorstein Veblen. L'autore, riconoscendo nella Rivoluzione Manageriale un punto di rottura nel rapporto tra efficienza e profitto, critica la moderna cultura aziendale, definendo i tratti di una "coscienziosa soppressione dell'efficienza" derivante dalla separazione tra proprietà e gestione delle imprese industriali. Analizzando concetti quali la "cultura predatoria" e gli "istinti predatori" andremo poi ad osservare quali, secondo Veblen, sono le motivazioni alla base dell'azione imprenditoriale.

Nella parte conclusiva andremo ad indagare sulle conseguenze, microeconomiche e macroeconomiche, degli istinti predatori, prestando particolare attenzione alle critiche elaborate dall'autore riguardo fenomeni sociali ed economici quali il consumismo, l'instabilità del sistema finanziario, l'emulazione pecuniaria e il capitale fittizio.

CAPITOLO 1: Evoluzione della figura Imprenditoriale

1.1. Dal mercante medioevale all' *entrepreneur* francese

La figura del mercante, inteso come colui che si impegna nel commercio con lo scopo di ottenere guadagno, è presente fin dall'antichità. Circondato da sospetto e diffidenza, tale mestiere resta nell'ombra fino al Medioevo, periodo in cui subirà una profonda rivalutazione.

Il periodo convenzionalmente definito come Medioevo (476 d.C. – 1492), anche noto come “Periodo Buio”, è passato alla storia come caratterizzato da diffusa scarsità culturale e da pesante rigidità sociale. Georges Duby¹ (1919-1996), illustre storico francese del '900, ci fornisce una chiara visione della stratificazione sociale del periodo, illustrando come nell'anno 1000 la popolazione era suddivisa in tre ordini: *oratores* colui che pregava, *bellatores* colui che combatteva, *laboratores* colui che coltivava la terra. L'ordine, considerato di origine divina, incasellava precisamente ogni persona in un ruolo sociale, con l'obiettivo di proteggerla dalla violenza caratteristica di quel tempo.

In questo contesto storico e sociale inizia ad affermarsi, facendosi faticosamente spazio tra i serratissimi dogmi vigenti, la figura del mercante.

I mercanti, trasformando la visione del lavoro da castigo divino a strumento di riscatto sociale e fonte di ricchezza, non possono che configurarsi come figure discriminate e ambigue, in totale contraddizione con il *ratione temporis* proprio di quel contesto.

Il progressivo affermarsi della figura del mercante, rafforzato dalla crescita demografica e dall'ascesa del commercio, innesca un processo di cambiamento che porta a rivalutare e modificare alcuni concetti fondamentali. Primo fra tutti il concetto di città, che da roccaforte si trasforma in punto di contatto economico, luogo nel quale concludere affari; o ancora la figura dello straniero, prima visto come nemico e minaccia, ora divenuto opportunità di scambio commerciale.

La diffusione del capitalismo mercantile innesca quindi un cambio di paradigma, che sfocerà nella soppressione di molte delle barriere sociali proprie del periodo storico in esame, modificando prepotentemente la società europea, e ponendo le basi per la nascita di una figura che rivoluzionerà l'intero settore

¹ Georges Duby (Parigi, 7 ottobre 1919 – Aix-en-Provence, 3 dicembre 1996) è stato uno storico di origine francese. Membro della French Academy, è stato professore di storia medioevale al Collège de France a Parigi. Viene considerato uno degli storici più prolifici ed influenti per i suoi studi sul Medioevo.

Fonte: Callahan, D. Francis. "Georges Duby." *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/biography/Georges-Duby>.

dell'economia.

La tappa successiva nell'analisi della nascita della figura imprenditoriale ci porta nel XVII secolo, qui la figura del mercante-imprenditore va a trasformarsi in capitalista-imprenditore, prendendo in carico l'assunzione del rischio e l'efficiente combinazione dei fattori di produzione come proprie attività fondamentali. Secondo la International Encyclopedia of Social Sciences:

“Il termine entrepreneur venne utilizzato nella lingua francese prima dell'avvento di un qualsiasi concetto di funzione imprenditoriale. Gli uomini impegnati in importanti spedizioni militari venivano definiti entrepreneurs nel senso di imprenditori, di persone che intraprendono. Fu facile, partendo da questo utilizzo, ricorrere al termine anche per ciò che riguardava altri generi di avventure. Dopo il 1700, il termine entrepreneur venne sovente adoperato dai francesi per riferirsi ai costruttori di strade, ponti, porti e fortificazioni dello Stato e anche, alquanto più tardi, agli architetti²”.

Sempre in Francia, grazie al meticoloso lavoro di Jean-Baptiste Say³, l'imprenditore venne successivamente identificato come colui che coordina e dirige il commercio e la produzione, incasellando così questa figura nell'articolato processo economico.

1.2. L'innovazione legata al rischio e alla ricerca di maggiore efficienza

Nella prima fase della rivoluzione industriale, avviatasi in Inghilterra nella seconda metà del 1700, si era affermato il sistema dell'industria meccanica. La produzione faceva capo a imprese private di dimensioni ridotte, inserite in un contesto di forte concorrenza. Dato lo stato delle tecniche e delle conoscenze disponibili non era di fatto possibile sfruttare le economie di scala, accentrando la produzione e permettendo a poche imprese di controllare il mercato. In questa situazione la ricerca del profitto da parte dei capitalisti - imprenditori avveniva attraverso miglioramenti di efficienza e sotto lo stimolo della concorrenza con le altre imprese che competevano nel mercato.

² Thomas C. Cochran, voce Entrepreneurship, in David L; Sills (editors) International Encyclopedia of the Social Science, The Macmillan Co, New York & London, 1972, p.87.

³ Say, Jean-Baptiste. Economista (Lione 1767 - Parigi 1832); studiò a lungo in Inghilterra e insegnò poi all'Athénée (1816), al Conservatoire d'arts et métiers (1819) e al Collège de France (1830). È comunemente noto come divulgatore delle teorie di A. Smith, ma in realtà ha dato anche contributi personali alla scienza economica, soprattutto analizzando le funzioni dell'imprenditore.

Fonte: Enciclopedia online Treccani, voce Say, Jean-Baptiste.

Secondo quanto riportato dal libro di sociologia di Trigilia C., “Sociologia economica I. Profilo storico, Società editrice il Mulino”, il prossimo passo del processo evolutivo della figura dell’imprenditore va ad inserirsi proprio in questo contesto, maturando gli schemi interpretativi dell’economia, con l’idea che il perseguimento dell’interesse individuale, non intralciato dalle istituzioni politiche e in un contesto di mercato concorrenziale, favorisca il benessere collettivo.

Per comprendere il mutamento della figura imprenditoriale prendiamo in analisi l’industria dell’estrazione del carbone nell’Inghilterra della prima metà del ‘700.

L’ingegneria a vapore di Matthew Boulton⁴ e James Watt⁵ applicata all’industria del carbone è considerata fondamentale per la nascita e lo sviluppo della prima rivoluzione industriale.

Infatti, prima dell’applicazione delle macchine a vapore i fattori di produzione principalmente utilizzati, uniti ovviamente alla manodopera, erano i cavalli, i quali tuttavia erano caratterizzati da un prezzo elevato ed in continua crescita fino ai primi anni dell’‘800, configurando come assolutamente necessaria la loro sostituzione in favore di tecnologie ad acqua o a vapore. Già dall’anno 1753 sono presenti testimonianze da parte degli ingegneri sull’efficienza delle macchine a vapore rispetto al cavallo.

La sostituzione del cavallo con macchinari tecnologici, complessi e costosi portò con sé due conseguenze fondamentali; la prima fu la creazione di una stretta relazione tra la ricerca del profitto e l’innovazione. Per continuare a competere nell’industria del carbone gli imprenditori dovettero necessariamente abbandonare il cavallo ed implementare macchinari a vapore. I fattori di produzione utilizzati fino a quel momento (cavalli e salari), semplicemente analizzabili dal punto di vista economico, divennero obsoleti e furono sostituiti da macchinari costosi e complessi, la cui analisi economica necessitava di competenze strettamente tecniche. Avendo come unico scopo il guadagno, lo spazio d’errore era minimo e i calcoli complessi. I supervisori dovevano stimare il numero di motori necessari e le dimensioni dei cilindri. Grande preoccupazione e attenzione era inoltre rivolta verso l’abbattimento dei costi di manutenzione dei macchinari, nel 1735 la riparazione e manutenzione della caldaia di un singolo motore costava circa sei volte il salario mensile di un operaio. Tutto ciò allo scopo di calcolare l’investimento iniziale necessario ad attuare il cambio tecnologico.

Nel breve periodo i motori e i costi ad essi connessi superavano di gran lunga i profitti immediati che

⁴ Matthew Boulton (Birmingham, 3 settembre 1728 – 17 agosto 1809) è stato un imprenditore britannico. Nel 1767 conobbe James Watt, il padre della macchina a vapore, con cui, dal 1774, instaurò una stretta collaborazione. Nel 1781 progettarono una gigantesca pompa a vapore, che Boulton mise subito in commercio.

Fonte: Enciclopedia online Treccani, voce Boulton, Matthew

⁵ James Watt (Greenock, 19 gennaio 1736 – Handsworth, 25 agosto 1819) è stato un ingegnere e inventore scozzese. Nel 1768, collaborando John Roebuck, costruì il suo modello di macchina a vapore.

Fonte: Enciclopedia online Treccani, voce Watt, James

il loro lavoro avrebbe garantito, generando un guadagno solo nel medio-lungo termine, sotto forma di risparmio e di maggiore produttività. Era quindi necessario calcolare a priori tutte le variabili in gioco, andando a modificare l'approccio verso l'investimento, passando dal perseguimento di obiettivi a breve termine (e quindi a rischio ridotto) a obiettivi a medio-lungo termine e, di conseguenza, molto rischiosi.

La seconda conseguenza fu che, dovendo cercare personale per far funzionare e supervisionare i motori, gli imprenditori iniziarono a richiedere competenze specifiche, sia tecniche che economiche. Le competenze necessarie e la fortissima domanda di mercato rendevano il lavoro del supervisore una carriera molto allettante. Un supervisore poteva arrivare a guadagnare 150£ all'anno, un reddito rispettabile da classe media, dieci volte superiore ad un operaio medio e tre volte superiore a quello di un commercialista. Questo cambio di paradigma portò, nel 1800, all'inizio della letteratura scientifica riguardo le tecnologie a vapore e la loro applicazione nell'industria del carbone. Nacquero veri e propri manuali meccanici con l'obiettivo di raccogliere tutto ciò che doveva essere compreso, concettualmente e matematicamente, per far funzionare efficacemente un motore a vapore.

La crescente complessità del sistema economico, le nuove caratteristiche degli investimenti e le competenze necessarie ad organizzare processi produttivi sempre più complessi hanno ampliato il bagaglio culturale necessario a svolgere l'attività imprenditoriale. Quando si dovevano prendere decisioni di grande importanza economica, le conoscenze scientifiche accompagnavano necessariamente l'informazione economica. I due aspetti erano ormai tessuti indissolubilmente.

Le competenze richieste per lavorare nell'industria del carbone erano in continuo aumento. Spinti dalla concorrenza e dai costi derivanti dall'energia persa a causa dell'attrito nei motori, gli imprenditori erano sempre alla ricerca di supervisori capaci, non solo di comprendere la tecnologia, ma anche di migliorarla, modificando l'invenzione di Watt, il cui brevetto (datato intorno al 1769) era prossimo alla scadenza.

“By the middle of the nineteenth century it was recognized across Europe that even working miners needed “to be taught the principles of certain sciences,” especially if they aspired “to become captains and agents”⁶”.

La costante attenzione sociale alla risoluzione dei perenni e costosi problemi meccanici diede forte slancio all'innovazione. Dal 1830 nelle università inglesi iniziano a comparire i primi corsi di laurea specifici sull'argomento:

“Also by the 1830s, Durham University brought Buddle in as a consultant for a course on mining and civil engineering. Once again in mining engineering we can see the complex interaction of rational mechanics

⁶ Jacob, M. (2014). The knowledge economy and coal. In *The First Knowledge Economy: Human Capital and the European Economy, 1750–1850* (pp. 57-84). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9781107358355.003 (pagina 74)

with practical trial and error, what, as we saw, the French theorist G. J Christian called industrial mechanics. In mining, however, nothing substituted for going down in the pits⁷”.

1.3. La separazione tra proprietà e gestione delle imprese e la conseguente trasformazione della figura dell'imprenditore

La sempre crescente attenzione sociale volta alla risoluzione dei problemi della meccanica industriale e le conseguenti innovazioni nel campo della stessa impattarono anche sull'assetto organizzativo delle imprese.

L'emergere, alla fine del XIX secolo, della produzione di massa, la crescente dimensione e complessità amministrativa delle organizzazioni industriali e i conseguenti requisiti patrimoniali intensivi provocarono l'ascesa dell'autorità manageriale. In quegli anni l'industria diventa scientifica. In un decennio, l'innovazione ha cambiato radicalmente la natura, le forme e lo scopo delle aziende e ha fornito nuove e forti motivazioni per separare proprietà e controllo.

La “Rivoluzione manageriale” diventa osservabile quando, in poco tempo i Managers, come nuovo gruppo sociale e professionale, ottiene una grande influenza attraverso una leadership strategica e una notevole autorità gerarchica sui dipendenti. La prima manifestazione ha avuto luogo negli Stati Uniti e in Francia alla fine del XIX secolo, con il trasferimento del controllo delle imprese dai direttori ai managers. Il processo è diventato progressivamente più critico quando managers sempre più stipendiati sono stati incaricati di gestire aziende delle quali non erano azionisti.

Le famiglie proprietarie spesso tenevano il controllo delle loro aziende (tramite il controllo del consiglio), ma progressivamente e massicciamente reclutavano manager per dirigere le loro aziende.

La seconda manifestazione della “Rivoluzione Manageriale” è il riconoscimento dei rapporti di subordinazione tra i dipendenti e datori di lavoro interni all'impresa.

Questo cambiamento, descritto in Francia come *coup de force dogmatique*, si identifica come un punto di rottura rispetto al precedente assetto.

Nell'Ottocento la tendenza era di concettualizzare i rapporti di lavoro in termini contrattuali e commerciali. I lavoratori si configuravano come appaltatori o fornitori più o meno indipendenti, con i propri metodi e spesso i loro strumenti, con pochissimi supervisori e figure manageriali intermedie. L'inserimento di rapporti gerarchici e di figure quali i manager intermedi avevano lo scopo principale di rendere maggiormente efficiente lo *scouting* di manodopera e di contrattare sui prezzi. Il nuovo contratto di lavoro

⁷ Jacob, M. (2014). The knowledge economy and coal. In *The First Knowledge Economy: Human Capital and the European Economy, 1750–1850* (pp. 57-84). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9781107358355.003 (pagina 74)

aveva caratteristiche distintive: a differenza del lavoro autonomo, presentava un "dovere" a tempo indeterminato di "obbedienza" per i dipendenti e si basava sul "riconoscimento".

Possiamo identificare tre motivazioni principali alla base di questi cambiamenti:

- a) L'ascesa dell'industria scientifica. L'inizio del XX secolo è stato caratterizzato da una crescente integrazione tra scienza e industria.

Se fino a quel momento le innovazioni tecnologiche venivano lasciate in mano a singoli inventori o imprenditori (come, ad esempio, Watt e Boulton nel 1795 nel Regno Unito), con l'aumentare della complessità tecnologica il processo di ricerca scientifica andava rivoluzionato.

Iniziava ad emergere una nuova industria scientifica. Con la crescente urgenza di sviluppare l'indagine scientifica di diversi settori (dall'industria chimica alle telecomunicazioni, ma anche vetro ed elettricità) le società statunitensi svilupparono laboratori di ricerca industriale. Il numero di aziende americane impegnate nella ricerca scientifica crebbe da 500 nel 1921 a 1.000 nel 1927 e superò i 2.200 nel 1940. Iniziò la trasformazione delle imprese da organizzazioni produttive a organizzazioni innovative, introducendo un nuovo modello economico e trasformando il capitale "tradizionale" in capitale basato sull'innovazione.

"As a consequence, capital became "passive ownership" and shareholders were simply suppliers of finance [...]. Classical economic theory was based on production and consumption functions: it was unable to account for the production of research and the innovative power of modern companies [...]"⁸

- b) *Scientific management*: la nozione "gestione scientifica" si è diffusa all'inizio del XX secolo e indica il processo di trasformazione che ha investito diversi ambiti della gestione del lavoro (ad esempio controllo organizzativo, reclutamento esecutivo, formazione e incentivi *dei pagamenti*). La spinta del cambiamento non fu tuttavia l'imperativo della riduzione dei costi. Con il processo di meccanizzazione divenne chiaro che il mercato del lavoro "classico" non sarebbe più stato in grado di soddisfare i processi di produzione necessari ad ottenere prodotti sempre più innovativi e complessi. Il vecchio metodo empirico, di gestione basata su incentivi e iniziative, si dimostrò inefficace in un contesto nel quale i lavoratori non erano più in grado di produrre con il loro know-how e con gli strumenti a disposizione. Il compito di riorganizzare nuovi metodi di lavoro su una base scientifica venne assunta dalla direzione.

⁸ Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", *Journal of Management History*, Vol. 25 No. 2, pp. 148. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

“In Taylor’s (1911) view, the tasks of scientific management were to “develop a science for each element of a man’s works, which replaces the old rule-of-thumb method”; and “scientifically select and then train, teach, and develop the workman, whereas in the past he chose his own work and trained himself as best he could”⁹”

- c) Una nuova concezione del lavoro. L'approccio scientifico all'attività lavorativa portò a profondi cambiamenti nei rapporti di lavoro. Fino ad allora, i lavoratori erano stati indipendenti e avevano organizzato il loro lavoro da soli. Il lavoro era stato visto in precedenza come merce, con salari guidati dal mercato competitivo. Successivamente, il loro know-how fu sostituito da prescrizioni manageriali. I lavoratori non stavano più scambiando semplicemente il loro lavoro con uno stipendio, ma stavano attivamente trasformando le proprie capacità seguendo sistemi di produzione complessi. Il taylorismo, spesso denigrato come creatore di lavoratori de-qualificati, aveva come obiettivo primario quello di rinnovare e sviluppare le capacità dei lavoratori.

“Progressive thinkers such as Commons (1919) grasped this shift from a theory of the man as a commodity to one where he was considered “a mechanism of unknown possibilities”¹⁰”.

Un nuovo campo di competenza, che non era solo tecnologico ma anche di ingegneria sociale e umana, emerse. Richiedeva nuove competenze e capacità di organizzare attività di ricerca e processi innovativi. E, più la scienza guidava gli affari, maggiore era la domanda di competenze radicalmente nuove capaci di elaborare strategie innovative ma sostenibili. I metodi e le scuole contabili tradizionali, i principi stessi che guidavano l'economia tradizionale, non potevano affrontare le nuove sfide industriali, rendendo necessaria l'introduzione di nuovi corsi di studio in Scienza dell'amministrazione nelle università.

“In the USA, following the creation of Wharton School of Business in 1881, Harvard launched its Master of Business Administration in 1908, and the number of business schools grew rapidly, “a manifestation of the modern conception of business”¹¹”.

L'ascesa della gestione ha travolto le relazioni economiche e industriali tradizionali, ma ciò non si è verificato senza attriti e conflitti. Il riconoscimento dell'autorità manageriale da parte delle legislazioni sul

⁹ Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", Journal of Management History, Vol. 25 No. 2, pp. 149. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

¹⁰ Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", Journal of Management History, Vol. 25 No. 2, pp. 149. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

¹¹ Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", Journal of Management History, Vol. 25 No. 2, pp. 149. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

lavoro implicava un aumento di responsabilità per i manager.

In generale, si è verificata una correlazione positiva tra il mutamento del ruolo della direzione e il perseguimento dell'interesse pubblico, per due motivi principali. In primo luogo, la razionalizzazione scientifica del lavoro avrebbe probabilmente stimolato la produzione di beni utili, l'aumento dei salari, così come la potenziale riduzione dell'orario lavorativo.

La promessa del progresso scientifico è stata enorme: elettricità, automobili, telecomunicazioni e polimeri, per esempio, sono stati fonte di enorme utilità sociale. I managers venivano considerati come *quasi-public servants*¹².

L'ascesa della *gestione scientifica* ha svolto anche un ruolo politico, alleviando i conflitti sociali tra capitalisti e lavoratori. I *managers scientifici* si sono promossi come fautori di una tecnocrazia neutrale, suscettibile di calmare le relazioni tra i proprietari dei fattori produttivi e i lavoratori.

“Many authors and businessmen considered that “the new management’s ‘wider outlook and deeper sensitiveness’ made possible the fulfilment of social functions for employees over and above the pursuit of production”¹³”.

Ciò è stato chiaramente frutto della necessità di definire uno scopo comune in grado di mobilitare tutte le diverse parti interessate.

E' in questo contesto che avviene quindi il processo di separazione tra proprietà e controllo delle imprese, quella cioè che si configura come una delle questioni (se non problemi, come viene definita da molti) più famose per quanto riguarda la governance finanziaria.

Identificata per la prima volta da Adolf Berle¹⁴ e Gardiner Means¹⁵ alla fine degli anni '20, era stata osservata

¹² Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", *Journal of Management History*, Vol. 25 No. 2, pp. 150. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

¹³ Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", *Journal of Management History*, Vol. 25 No. 2, pp. 150. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

¹⁴ Adolf Augustus Berle Jr. (/ˈbɜːrli/; January 29, 1895 – February 17, 1971) è stato un avvocato, educatore, autore e diplomatico statunitense. E' stato l'autore di *The Modern Corporation and Private Property* e un importante membro del US President Franklin Roosevelt's "Brain Trust."

Fonte: Schwarz, Jordan A., *Liberal: Adolf A. Berle and the vision of an American era*, New York: Free Press; London: Collier Macmillan, 1987, pp. 231.

¹⁵ Gardiner Coit Means (June 8, 1896 in Windham, Connecticut^[2] – February 15, 1988 in Vienna, Virginia)^[3] è stato un economista Americano. Durante il suo lavoro presso la Harvard University incontra Adolf A. Berle. Insieme scrivono l'influente opera *The Modern Corporation and Private Property*. Durante il New Deal Means ha servito come consigliere economico per Franklin D. Roosevelt e Henry A. Wallace. Fonte: Enciclopedia online Treccani, voce Means, Gardiner Coit

l'ascesa di "società moderne", "*giant and powerful business organizations where powers were allocated in new and puzzling ways*¹⁶".

A quel tempo, la maggior parte dei paesi avevano adottato forme societarie che prevedevano la "responsabilità limitata" e consolidato la legge per le società pubbliche; per esempio, *il Companies Act*¹⁷ del Regno Unito del 1862 ha consolidato i precedenti atti e ha fornito personalità giuridica alle società per azioni. Il nuovo contesto giuridico ha permesso l'agevole raccolta di fondi privati e ha portato alla diluizione o dispersione della proprietà delle imprese. Coloro che fornivano il finanziamento non controllavano necessariamente l'attività.

¹⁶ Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), "The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers", *Journal of Management History*, Vol. 25 No. 2, pp. 144. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

¹⁷ The Companies Act 1862 (25 & 26 Vict. c.89) è stato un Act of the Parliament of the United Kingdom attinente alla regolazione della UK company law, il cui discendente è stato il Companies Act 2006.

Fonte: Irish Statute Book, <http://www.irishstatutebook.ie/eli/1862/act/89/enacted/en/print.html>

CAPITOLO 2: La teoria dell'imprenditorialità nella sociologia classica

2.1. Joseph Schumpeter: la distruzione creatrice

Joseph Alois Schumpeter¹⁸ (Třešť, 8 febbraio 1883 – Taconic, 8 gennaio 1950) nasce in Moravia, allora parte dell'impero Austro Ungarico. Dopo la morte del padre si trasferì a Graz e in seguito a Vienna, dove studiò alla facoltà di Diritto, specializzandosi successivamente in economia. Rivestì numerosi incarichi, tra i quali quello di docente di economia all'Università di Czernowits in Ucraina e alla Harvard University negli Stati Uniti.

Con le sue analisi Schumpeter ha aperto la strada ad una visione imprenditoriale dell'individuo come soggetto personificante dell'innovazione e dei suoi motori, ponendo quindi al centro le motivazioni che spingono l'individuo a farsi carico dei rischi e delle incertezze proprie dell'attività imprenditoriale. Per l'economista tali motivazioni provengono dall'impulso umano alla creatività, definendo quindi l'imprenditore come colui che innova ricombinando fattori esistenti per dare vita ad un nuovo prodotto o servizio.

L'imprenditore motivato dalla creatività diventa quindi distruttore dello *status quo* e creatore di un nuovo ciclo, anch'esso destinato al cambiamento.

Per Schumpeter quindi la crescita economica non viene generata dall'accumulazione di capitale, bensì dal continuo susseguirsi di idee e dall'innovazione persistente promossa dall'imprenditorialità. Considerando quindi il sistema economico come un flusso circolare chiuso in equilibrio grazie alla monotona replicazione di interazioni tra domanda e offerta, la rottura di tale equilibrio è il risultato dell'azione dell'imprenditore, che con la sua distruzione creatrice disturba la stazionarietà attraverso un dinamico processo di innovazione, generando lo sviluppo.

La ricompensa per tale ruolo deriverà dal temporaneo scenario monopolistico che si viene a creare nel momento in cui l'imprenditore riesce con successo nello sviluppo della sua attività commerciale.

L' "Imprenditore Schumpeteriano", dato il suo ruolo di disturbatore dell'equilibrio, è anche, necessariamente, fonte di crisi; nella sua azione di spinta al progresso, diventa inoltre un filtro per la conoscenza. Il sapere diventa infatti un fattore chiave alla base del processo imprenditoriale, creando opportunità per l'individuo di identificare e sfruttare i cambiamenti per generare innovazione, dalla quale

¹⁸ Joseph Alois Schumpeter. Fonte: Enciclopedia online Treccani, voce Schumpeter, Joseph Alois

deriveranno ulteriori conoscenze e opportunità.

L'economista utilizza il concetto di flusso circolare, o *circular flow*, come punto di riferimento per indicare le perturbazioni create dall'introduzione di un'innovazione. Per *circular flow* si intende un modello di economia stazionaria, nella quale i processi economici vengono ripetuti periodicamente senza cambiamenti sostanziali. In tale sistema prezzi e output non variano, i tassi di interesse sono pari a zero e gli investimenti sono assenti.

Schumpeter riprende tale concetto di *circular flow* da numerosi fonti. Questo risale infatti alla visione utopistica di uno Stato Perfetto delineata da Platone.

L'imprenditore, per essere considerato tale, deve opporsi a tale concetto di stazionarietà, e per farlo dovrà attuare un comportamento ostile nei confronti di ciò che viene considerato usuale all'interno di una comunità, provocando quindi disapprovazione e opposizione da parte degli altri membri.

Tuttavia, l'imprenditore delineato da Schumpeter non viene emarginato dalla società. Nella sua posizione di creativo anticonformista, esso viene accolto caldamente dalla comunità bancaria e finanziaria, pronta a finanziare il suo attacco allo *status quo*.

L'economista considera inoltre l'imprenditore come un soggetto non puramente edonista.

L'imprenditore non ha quindi una natura meramente economica, basata sulla valutazione costante di costi marginali e profitti, e sulla conseguente perdita di interesse nel proprio tentativo di innovazione nell'istante in cui il costo della sua fatica vada a superare la soddisfazione che ne deriva.

Tale comportamento per Schumpeter sarebbe infatti tipico del *circular flow*.

Schumpeter delinea un soggetto pronto ad impegnarsi inesorabilmente pur di raggiungere il proprio obiettivo, un attivo partecipante della vita politica e culturale, fortemente motivato dalla gioia della creazione e dalla ricerca di un miglioramento della propria posizione sociale.

L'atteggiamento imprenditoriale diventa quindi illogico, in contrasto con il modello di uomo economico disegnato dalla Scuola Marginalista.

2.2. Israel M. Kirzner: la scoperta delle opportunità

Israel Meir Kirzner (Londra, 13 febbraio 1930), esponente della scuola austriaca, è un economista e rabbino britannico naturalizzato statunitense.

Kirzner è particolarmente conosciuto per aver indagato nei suoi scritti temi quali l'imprenditorialità e l'etica del mercato.

Nella sua prospettiva l'imprenditorialità viene descritta come la scoperta di opportunità da cui generare un valore economico acquisibile. Tali opportunità sono esogene, e servono da strumento per perseguire la tendenza del mercato a compensarsi.

Nel momento in cui l'imprenditore ottiene un vantaggio da tali opportunità di arbitraggio, quindi, funge da strumento per il mercato, il quale tende alla compensazione. Ed è quindi dalla scoperta e dal riconoscimento di tali opportunità che deriverà la capacità dell'imprenditore di creare innovazione.

L'imprenditore diventa un soggetto distinguibile per la sua innata capacità di percepire e scoprire tali opportunità.

“There are two ways to discover chances for profit: the first is related to fortuitous discovery, while the second is the result of motivated search, in which entrepreneurial research consists in recognizing opportunities”¹⁹

Se nella concettualizzazione di Schumpeter le opportunità sono innovative, rare ed esterne all'equilibrio, nel modello di Kirzner le stesse diventano più comuni, meno innovative e molto più vicine alla condizione di equilibrio. Inoltre, se per Schumpeter la fonte di tali opportunità è l'introduzione di nuove informazioni a seguito di cambiamenti nell'ambiente politico, tecnologico o industriale, Kirzner tratta le opportunità come scoperte, nelle quali l'imprenditore realizza la presenza di errori o omissioni all'interno dei processi del mercato.

Particolarmente interessante è, inoltre, la concettualizzazione della fonte della capacità di percepire tali opportunità. A tal proposito l'economista parla di *Alertness*, ovvero di una spiccata sensibilità alle informazioni di mercato e all'abilità di utilizzarle creativamente. Tale concetto di *Alertness* richiede quindi un senso di apertura verso le inconsistenze e le asimmetrie del mercato.

Conseguenza di ciò è la condizione passiva dell'imprenditore. Per Kirzner, infatti, non esiste azione precedente al momento di riconoscimento di un'opportunità. In altre parole, il soggetto non può scegliere attivamente di essere vigile.

L' *Alertness* è quindi una condizione di mancanza di azione, alla base della concezione di *entrepreneur passivity*²⁰

¹⁹ Vaz-Curado, S. F. L. and Mueller, A. P. (2019) “The concept of entrepreneur of Schumpeter in comparison to Kirzner”, *MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy, Law and Economics*, 7(3). doi: 10.30800/mises.2019.v7.1223. pp. 7.

²⁰ Vaz-Curado, S. F. L. and Mueller, A. P. (2019) “The concept of entrepreneur of Schumpeter in comparison to Kirzner”, *MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy, Law and Economics*, 7(3). doi: 10.30800/mises.2019.v7.1223. pp. 8.

“Not only did my work abstract from the creativity of real-world entrepreneurs, it did not even aim to explore the roots and the determinants of individual entrepreneurial alertness. Its focus was upon the dynamic competitive-entrepreneurial process driven by such alertness. It was only because the nature of this process is seen more clearly by paying attention to entrepreneurial alertness that it was necessary to identify its presence in the individual decision.”²¹

Nella sua analisi Kirzner non considera il suo *merely alert entrepreneur*²² come alternativo rispetto all'imprenditore individuato da Schumpeter, bensì punta a riconoscere l'elemento di allerta all'interno del concetto di creatività da quest'ultimo definito.

“But the creativity that drives profit-winning entrepreneurial behavior is a creativity that embraces alertness too — alertness to present and future price patterns, alertness to new technological possibilities, and alertness to possible future patterns of demand.”²³

Per Kirzner, una volta riconosciuta tale *Alertness* come elemento della creatività, sarà compito della politica pubblica promuovere tale condizione, in quanto è proprio dai decisori politici che deriva gran parte dell'incoraggiamento o dello scoraggiamento verso la creatività imprenditoriale.

²¹ Israel M. Kirzner. (2009). The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification. *Small Business Economics.*, 32(2), 145–152. pp. 148. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9153-7>

²² Israel M. Kirzner. (2009). The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification. *Small Business Economics.*, 32(2), 145–152. pp. 149. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9153-7>

²³ Israel M. Kirzner. (2009). The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification. *Small Business Economics.*, 32(2), 145–152. pp. 151. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9153-7>

CAPITOLO 3: Il contributo di Thorstein Veblen: la critica alla moderna cultura aziendale e le conseguenze economiche e sociali.

3.1. La “coscienziosa soppressione dell’efficienza” derivante dalla separazione tra proprietà e gestione delle imprese: la ricerca del profitto diventa un ostacolo all’efficienza

“For Veblen, the essence of macroeconomics is not the analysis of the behavior of major macro-variables that provide a quantitative depiction of the macroeconomy. Rather, it is the comprehension of the macroeconomic evolution in light of the institutions of the business enterprise system.”²⁴

Nell’estremamente complicato tentativo di interpretazione dei testi di Thorstein Veblen, questo risulta sicuramente un passaggio logico importante alla comprensione degli obiettivi perseguiti dall’autore.

La concettualizzazione di Veblen non si concentra interamente su variabili macroeconomiche (ad esempio, nozioni di domanda effettiva, sovrapproduzione e determinanti della crescita e dell’occupazione) per fornirne una rappresentazione quantitativa.

Il suo obiettivo è invece la corretta interpretazione delle interazioni tra la macroevoluzione e l’adattamento istituzionale che hanno investito il sistema imprenditoriale, provocando un sempre più accentuato allontanamento delle relazioni macroeconomiche di un’economia di produzione monetaria da quelle di un’economia “naturale”, o comunque orientata alla produzione industriale.

Assume un ruolo centrale, dunque, la logica istituzionale alla base dell’evoluzione del sistema imprenditoriale, la quale viene messa in primo piano nell’analisi di Veblen sull’evoluzione del capitale, come riflesso del passaggio da un sistema caratterizzato da società proprietarie competitive, a grandi società il cui obiettivo è capitalizzare sui mercati finanziari mediante attività pecuniarie.

Veblen identifica in questo processo di capitalizzazione il cambiamento istituzionale fondamentale dell’evoluzione del capitale. Considera come punto di rottura, nello specifico, la particolare distinzione tra l’accumulo di capitale commerciale o immateriale e l’accumulo di capitale industriale o fisico.

Secondo Veblen, fonte di questa distinzione sono proprio i mercati finanziari, quali fonte del processo di istituzionalizzazione del rapporto tra valutazione e rivalutazione delle attività pecuniarie, e della separazione dell’attività imprenditoriale dai processi industriali.

Sarà quindi l’evoluzione macroeconomica a presentarsi come un processo di riadattamento della

²⁴ Giorgos Argitis (2016) Thorstein Veblen’s Financial Macroeconomics, Journal of Economic Issues, 50:3, 834-850, pp. 836.
DOI: 10.1080/00213624.2016.1213591

capitalizzazione delle imprese a causa di deviazioni tra la capacità di guadagno prevista e quella effettiva delle società.

Tale deviazione è legata alla distinzione istituzionale individuata da Veblen tra il processo di ricerca e realizzazione dei profitti attraverso la produzione di beni materiali, e il processo di realizzazione di profitto pecuniario attraverso il mercato finanziario.

“This distinction is the monetary form of his early distinction between industrial and pecuniary employments.”²⁵”

“But the corporation is always a business concern, not an industrial appliance. It is meant of making money, not of making goods. The production of goods or services, wherever that sort of thing is included among the corporation’s affairs, is incidental to the making of money and is carried only so far as will yield the largest net gain in terms of money This principle has come to be formally recognized and accepted as good and final ever since the corporation came in general use as the standard form of business concern. Doubtless, and obviously, the spirit of it has always been present and decisive wherever men have done business, from time immemorial, but in concession to ancient prejudice it used to be decently covered over with professions of something else.”²⁶”

Veblen avanza inoltre delle previsioni sulle conseguenze della tendenza a realizzare profitto pecuniario attraverso il mercato finanziario, senza che esso sia adeguatamente sorretto da basi *reali*.

In particolare, l’economista sostiene la possibilità che l’accumulo di profitti pecuniari e attività finanziarie, unite all’elevato valore delle garanzie reali necessarie ad accedere a livelli più elevati di liquidità, si tradurranno probabilmente in strutture di leva finanziaria fragili e insostenibili, in particolar modo per le banche.

Individua quindi il pericolo della creazione di mercati finanziari endogenamente fragili e instabili, i quali fisseranno dei limiti all’evoluzione del capitale.

Ciò si tradurrà in una sempre maggiore influenza dei mercati finanziari sull’evoluzione macroeconomica, in quanto, secondo Veblen, il processo di capitalizzazione non dipende dalla possibilità di guadagno passata o effettiva, ma piuttosto, e soprattutto, dalle aspettative sulla capacità di guadagno futuro. Tuttavia, la volatilità intrinseca delle previsioni, dovuta all’incertezza degli eventi futuri, viene ulteriormente accentuata dall’eccessivo ottimismo tipico dei periodi di prosperità inflazionistica e speculativa, rendendo il

²⁵ Giorgos Argitis (2016) Thorstein Veblen’s Financial Macroeconomics, Journal of Economic Issues, 50:3, 834-850, pp. 837
DOI: 10.1080/00213624.2016.1213591

²⁶ Veblen, T. (2017). *Absentee Ownership: Business Enterprise in Recent Times - The Case of America*. [ebook] Taylor and Francis. pp. 85. Available at: <https://www.perlego.com/book/1576209/>

futuro ancora più imperscrutabile.

Se la domanda odierna di attività patrimoniali dipende dalle aspettative sui profitti futuri, la realizzazione dei profitti attesi oggi convalida le decisioni di investimento passate, consentendo agli imprenditori di assumere nuove posizioni di liquidità.

Ma se i profitti futuri fossero inferiori di quelli attesi nel momento in cui è stata effettuata la decisione di investimento, la decisione stessa non verrebbe convalidata, incidendo sul profitto degli imprenditori, sugli investimenti in attività reali e sulla domanda effettiva, nonché sulla loro capacità di adempiere agli obblighi derivanti dall'indebitamento.

Per il ragionamento sopra riportato, Veblen viene considerato il primo a sottolineare le radici istituzionali di quelle che in seguito verranno definite come *financial fragility and instability*.

Secondo Veblen, perché sia possibile l'evoluzione del capitale senza limiti endogeni è presupposto inderogabile l'esistenza di un sistema finanziario stabile, il quale, conseguentemente, richieda un sistema macroeconomico capace di allocare il capitale in modo efficiente al processo industriale. Un'allocazione cioè a scapito dei consumi esagerati e dell'accumulo di attività finanziarie pecuniarie. D'altra parte, la stabilità del sistema macroeconomico dipende dall'evoluzione del sistema finanziario e dalla sua capacità di finanziare posizioni in attività di capitale reale capaci di generare flussi di domanda, occupazione e reddito, aumentando la qualità e la sostenibilità delle strutture di leva finanziaria e stabilizzando il sistema finanziario.

Veblen va quindi a sottolineare l'importanza della sterilità del credito nella generazione di processi di deflazione del debito.

Considera infatti improduttivo l'utilizzo del credito nel momento in cui esso non permetta un aumento dell'aggregato delle attrezzature industriali e abbia un impatto sul reddito lordo aggregato ottenuto dagli imprenditori operanti nell'industria.

L'economista considera questo *uso improduttivo del credito* fortemente associato con la cultura aziendale e destinato ad incrementare le discrepanze tra profitti previsti ed effettivi, con una conseguente riduzione della qualità della struttura della leva finanziaria di banche e società.

Sterilità del credito e insolvenza del settore imprenditoriale e bancario sono quindi correlati positivamente.

L'economista analizza inoltre le implicazioni culturali derivanti dalla nuova cultura aziendale, prodotta dall'evoluzione del capitale da industriale a finanziario, dal processo di valutazione del mercato finanziario e dalla sterilità del credito.

“Veblen’s evolutionary theory of change includes the postulation that the economic system varies in terms of

*the cultural conditions that prevail during any one historical period.*²⁷”

Punto focale dell'analisi è il riconoscimento del contrasto insanabile tra istinti positivi e negativi, nello specifico tra l'istinto di produzione e gli istinti pecuniari e predatori.

La sociologia macroeconomica di Veblen contestualizza quindi il processo istituzionale da lui usato per esporre le conseguenze degli istinti negativi originati dalla *predatory culture*.

Nel particolare, Veblen sostiene che la *predazione* deve considerarsi un istinto, direttamente risultante dagli schemi e abitudini predatori delle istituzioni. Crea quindi un nesso tra comportamenti predatori, come manipolazione del mercato e speculazione finanziaria, delle istituzioni e gli istinti e modi di pensare tipici del periodo finanziario di evoluzione culturale.

È dunque la nuova cultura degli imprenditori e dei banchieri a promuovere istinti volti al puro guadagno monetario, attraverso attività imprenditoriali e relazioni finanziarie che promuovono processi di ricerca del profitto improduttivi alla ricerca del guadagno monetario. Questi istinti si pongono in diretta competizione, quindi, con gli istinti positivi di produzione. La promozione della ricerca improduttiva del profitto mette dei limiti al capitale e intensifica la tendenza verso la depressione, distribuendo il surplus verso gli interessi frivoli della *leisure class*, spingendoli a spendere in cambio di prestigio e status. Tuttavia, all'aumentare dei processi improduttivi aumenterà necessariamente la fragilità e l'incertezza, traducendosi in frequenti crisi di domanda e fenomeni di sovrapproduzione.

D'altro canto, se gli istinti positivi della produzione prevarrebbero, le persone si impegnerebbero in attività produttive che genererebbero profitto, aumentando il consumo e spostando le preferenze di investimento verso asset reali. Le conseguenze sarebbero un aumento della domanda, unito a maggiore occupazione e crescita economica, con un diretto miglioramento del benessere sociale.

Tuttavia, gli istinti predatori promossi da gran parte dei banchieri e imprenditori, basati sull'aspirazione di emergere grazie all'emulazione sociale e all'accumulo di capitale, provoca l'istituzionalizzazione stessa di tali istinti.

Veblen identifica nell'emulazione stessa l'istituzione a cui i soggetti si aggrappano, alla ricerca della distinzione sociale e reputazione necessari a supportare il loro stile di vita.

Se tali soggetti hanno successo nell'emulazione, implicando quindi ulteriore manipolazione e speculazione, aumenteranno il proprio accesso alla liquidità sui mercati finanziari, la quale non sarà tuttavia sorretta da basi reali necessarie. La loro ricerca di maggiore liquidità, e quindi maggiori debiti, non avrà infatti lo scopo di

²⁷ Giorgos Argitis (2016) Thorstein Veblen's Financial Macroeconomics, *Journal of Economic Issues*, 50:3, 834-850, pp. 846
DOI: 10.1080/00213624.2016.1213591

finanziare la produzione di beni creando occupazione, ma sarà volta all'ottenimento di maggior potere e prestigio, utilizzandola come mezzo per ottenere uno status.

Nella macro-sociologia di Veblen sono quindi gli istinti pecuniari ed emulativi gli ultimi fattori che portano all'istituzionalizzata manipolazione delle discrepanze tra profitti attuali e previsti, la quale può essere fonte di problemi di solvibilità e liquidità.

Dal punto di vista microsociologico invece, la manipolazione e le pratiche predatorie influenzano la distribuzione di profitti e liquidità tra gli imprenditori.

“Successful manipulation satisfies predatory business practices and emulation. However, price and asset manipulation, speculation, and fraud increase the insolvency and fragility of leverage structures. This risk of default of a corporation and/or a bank is transferred to financial markets, thereby affecting the quality of the financial structure of effective demand, as well as the cohesion of the macroeconomy.”²⁸

3.2. Le fonti della motivazione nella cultura predatoria: emulazione pecuniaria, ozio e consumismo.

Nel suo libro *“The Theory of the Leisure Class”* Veblen va a identificare nel valore e nello sfruttamento i fattori alla base del riconoscimento di stima in una comunità.

Il valore e lo sfruttamento si configurano quindi, storicamente, come fonte di ricchezza, la quale viene posta alla base dell'ottenimento della reputazione comune e del raggiungimento quindi di una posizione sociale soddisfacente per l'individuo.

Questa relazione, secondo Veblen, è nata nelle prime comunità barbariche e trova origine nel concetto stesso di proprietà privata.

È estremamente difficile quindi, per coloro che hanno vissuto una disciplina della cultura predatoria di lungo periodo sottrarsi all'influenza dell'istinto predatorio stesso, e alla conseguente approvazione dell'efficienza predatoria come *modus operandi* istituzionalizzato.

“According to popular award, the highest honours within human reach may, even yet, be those gained by an unfolding of extraordinary predatory efficiency in war, or by a quasi-predatory efficiency in statecraft; but for the purposes of a common place decent standing in the community these means of repute have been replaced by the acquisition and accumulation of goods. In order to stand well in the eyes of the community, it is necessary to come up to a certain, somewhat indefinite, conventional standard of wealth; just as in the earlier predatory stage it is necessary for the barbarian man to come up to the tribe's standard of physical

²⁸ Giorgos Argitis (2016) Thorstein Veblen's Financial Macroeconomics, Journal of Economic Issues, 50:3, 834-850, pp. 848
DOI: 10.1080/00213624.2016.1213591

endurance, cunning, and skill at arms. A certain standard of wealth in the one case, and of prowess in the other, is a necessary condition of reputability, and anything in excess of this normal amount is meritorious.²⁹

Secondo l'autore, coloro che, all'interno di una comunità, difettano di questo indefinito livello minimo di valore soffriranno la mancanza di un soddisfacente livello di stima sociale, e di conseguenza anche di stima verso sé stessi, considerando infatti come fonte usuale di rispetto per sé stessi il rispetto ricevuto dai propri vicini. Solo pochi individui potranno sottrarsi a questo fato, i quali caratterizzati da un temperamento anomalo o da fortissime convinzioni di natura religiosa.

Nel momento in cui la proprietà diventa la fonte primaria di stima sociale, essa diventa anche requisito imprescindibile di ciò che viene comunemente definito rispetto per sé stessi.

Tuttavia, nel momento in cui un individuo ottiene la proprietà di un nuovo bene, e raggiunge quindi un nuovo e più alto livello di benessere, la soddisfazione che ne deriva ha scarsa durata nel tempo, creando quindi una tendenza a considerare lo stato attuale come un punto di partenza per incrementare nuovamente il livello del proprio benessere.

Secondo Veblen alla base del processo c'è proprio il benessere derivante dal possesso di qualcosa in più rispetto agli altri, con la conseguente creazione di una "*Pecuniary Classification*" dell'individuo nei confronti degli altri, rendendo il processo di accumulazione lo strumento necessario a posizionarsi ad un livello superiore.

Non è quindi la sola ricerca di un livello di benessere considerabile nella media, e quindi sufficiente a condurre una vita mediamente agiata, a motivare l'individuo, bensì l'incessante tentativo dello stesso a creare il più elevato intervallo pecuniario possibile tra sé e gli altri, creando una corsa alla reputazione che non può non tradursi in una insoddisfazione cronica.

Con ciò l'autore non vuole dire che il semplice desiderio di maggiore confort e sicurezza derivante dall'accumulo di beni non sia presente, al contrario vuole porre enfasi su come le abitudini di emulazione pecuniaria e il potere derivante dal benessere influenzano gli standard stessi di queste motivazioni, durante ogni fase del processo di accumulazione del capitale.

"If its working were not disturbed by other economic forces or other features of the emulative process, the immediate effect of such a pecuniary struggle as has just been described in outline would be to make men industrious and frugal. This result actually follows, in some measure, so far as regards the lower classes,

²⁹ Veblen, T. (2017). *The theory of the leisure class*. Routledge. Pecuniary Emulation. pp.8.

*whose ordinary means of acquiring goods is productive labour.*³⁰”.

Il processo di emulazione pecuniaria, all'interno delle classi meno abbienti, porta quindi a conseguenze positive per l'individuo, almeno nel breve periodo. Infatti, essendo il lavoro il cardine della loro accettazione e la base del loro riconoscimento sociale, l'individuo otterrà l'orgoglio sociale mediante l'efficienza nello svolgimento delle proprie mansioni. Per gli individui per i quali l'acquisizione e l'emulazione risulta possibile solo attraverso l'efficienza produttiva, quindi, la ricerca di una maggiore reputazione pecuniaria porterà ad un incremento nella diligenza e parsimonia.

Secondo l'autore, tuttavia, questi effetti positivi cessano quando l'emulazione pecuniaria si sviluppa nelle *superior pecuniary classes*. Anche all'interno di queste classi sono presenti incentivi alla diligenza e alla ricerca dell'efficienza, i quali tuttavia vengono inesorabilmente superati da quelle che vengono identificate come esigenze secondarie di emulazione pecuniaria, che ne annullano gli effetti. Esempio imperativo di queste esigenze secondarie è il requisito di assenza di lavoro produttivo.

*“This is true in an especial degree for the barbarian stage of culture. During the predatory culture labour comes to be associated in men's habits of thought with weakness and subjection to a master. It is therefore a mark of inferiority, and therefore comes to be accounted un-worthy of man in his best estate. By virtue of this tradition labour is felt to be debasing, and this tradition has never died out.”*³¹

Inoltre, all'interno della *superior pecuniary class*, il semplice possesso di potere o benessere non è sufficiente ad ottenere e mantenere la stima dei propri vicini. Potere e benessere devono infatti essere messi in evidenza, ed è quindi solo con l'evidenza che questi diventano fonti di stima e rispetto sociale. Diventa quindi l'esposizione stessa il fine ultimo dell'ottenimento di maggior benessere, con l'obbiettivo di imprimere la propria importanza rispetto agli altri e di mantenere il proprio senso di prestigio vivo, a scapito dello scarso utilizzo di questi fattori nell'ambito della produzione industriale.

*“During the predatory stage proper, and especially during the earlier stages of the quasi-peaceable development of industry that follows the predatory stage, a life of leisure is the readiest and most conclusive evidence of pecuniary strength, and therefore of superior force; provided always that the gentleman of leisure can live in manifest ease and comfort.”*³²

³⁰ Veblen, T. (2017). *The theory of the leisure class*. Routledge. Conspicuous Leisure. pp. 9

³¹ Veblen, T. (2017). *The theory of the leisure class*. Routledge. Conspicuous Leisure. pp. 9

³² Veblen, T. (2017). *The theory of the leisure class*. Routledge. Conspicuous Leisure. pp. 9

All'interno di queste classi sociali il duro lavoro diventa quindi un vero e proprio tabù. L'astinenza dal lavoro non è solo un atto onorevole e meritevole di rispetto, ma si trasforma nell'essere un vero e proprio requisito di decenza. L'esenzione dal duro lavoro diventa quindi la base della suddivisione tra le posizioni sociali, fissandosi così indelebilmente, secondo l'Autore, tra le abitudini e consuetudini dell'uomo.

Secondo l'autore, inoltre, il processo può addirittura superare gli stessi istinti di autoconservazione degli individui. Se gli viene infatti dato libero spazio di evolversi, questa tendenza porterà alla nascita, sporadica e secondaria, di un ulteriore tipo di *leisure class*, oggettivamente povera e caratterizzata da una vita precaria e altalenante tra voglia e disagio, tuttavia moralmente incapace di abbandonare i propri propositi predatori. Veblen trova esempio di ciò nei gentlemen decaduti, fenomeno non raro ai tempi, i quali restano vittime del pervasivo senso di indegnità e incompatibilità morale del lavoro manuale.

E' importante precisare che con il termine *leisure* l'autore non intende indolenza o quiescenza. Ciò che il termine va' a descrivere è il consumo improduttivo del tempo. Il tempo viene così consumato improduttivamente, sulla base dell'indegnità morale del duro lavoro manuale e sull'evidenza dell'abilità pecuniaria di vivere una vita d'ozio. Dal punto di vista economico Veblen considera l'ozio, inteso come occupazione, simile nel tipo allo sfruttamento, definendo i risultati che caratterizzano una vita di ozio associabili ai trofei derivanti dalle attività di sfruttamento.

Veblen ha quindi posto le basi per una teoria del riconoscimento basata sull'emulazione sociale, la quale funge da motore principale alla creazione di una cultura consumistica. Se l'emulazione, infatti dà inizio al processo, il suo risultato diventa, secondo l'autore, la necessità di mostrare l'astinenza dal duro lavoro manuale. Le due vie principali usate per la dimostrazione di tale astinenza, e quindi del proprio status, saranno il *conspicuous leisure* e il *conspicuous consumption*.

Il *conspicuous consumption*, tuttavia, porterà necessariamente allo spreco, e lo spreco stesso come segno distintivo può funzionare solo se socialmente accettato, in particolare dagli individui nelle posizioni sociali più basse. Affinché questa legittimazione dello spreco avvenga tuttavia, alla base stessa del processo di accettazione dovrà esserci un simbolo.

Per l'autore il simbolo alla base di tale processo di legittimazione dello spreco è la dimostrazione di onore e valore che ne deriva, intesi nel senso di *predatory prowess*, come risultato evidente di un riuscito atto di aggressione. Veblen collega quindi lo spreco vistoso alla cultura della supremazia, propria dei barbari guerrieri. Il riconoscimento cioè di una forza violenta e suprema, capace di costringere gli altri individui a servire i propri capricci e la propria volontà. Lo stesso avviene per il consumo sfrenato e lo spreco portati avanti dai membri della *leisure class*, i quali occupano il tempo e il duro lavoro altrui senza contribuire attivamente all'aumento del benessere sociale.

3.3. Le conseguenze macroeconomiche degli istinti predatori: il capitale fittizio, la fragilità e l'instabilità finanziaria, lo Stato come fonte di asset intangibili

Le analisi di Thorstein Veblen, tra i principali esponenti dell'istituzionalismo economico, sono tutt'ora attualissime, e si prestano come strumento utile ad una più profonda comprensione di molti fenomeni contemporanei.

Nel suo libro, *Absentee Ownership*, Veblen va ad indagare nel profondo le conseguenze della *financialization* delle aziende, e la creazione di un opaco sistema di cartolarizzazione del sistema creditizio.

Fulcro dell'analisi è l'espansione incontrollata del *fictitious capital*. L'autore critica l'attuale sistema capitalistico, caratterizzato dalla schiacciante prevalenza del *fictitious capital* sul capitale destinato alla produzione industriale.

Per Veblen il *fictitious capital* sabotava la produzione industriale, deviando il capitale industriale verso capitale fittizio incapace di produrre valore, e appropriandosi di quote crescenti del plusvalore industriale. Tale capitale fittizio è infatti incapace di creare valore, ma possiede un prezzo sottoforma di tasso di interesse, contenendo quindi intrinsecamente un diritto all'appropriazione di una quota derivante dalla produzione industriale. Veblen teme inoltre che il meccanismo di espansione del *fictitious capital* diventi, nel tempo, totalmente indipendente dall'economia reale, eliminando definitivamente i limiti alla sua moltiplicazione.

“Fictitious capital does not follow the mechanism of value production but that of predation”³³

Esso agisce quindi come incarnazione della volontà sociale di ottenere sempre di più da qualcosa, o meglio, secondo Veblen, di ottenere qualcosa in cambio di nulla mediante la forza e la frode.

Per l'autore l'espansione del capitale fittizio porterà ad un calcolo errato dei tassi di profitti attesi per il futuro. Un'economia così fortemente basata sul credito e sul debito rende la totalità del capitale reale delle imprese cartolarizzato sottoforma di credito negoziabile, e quindi fortemente soggetto a volontà arbitrarie, rendendo gli istinti speculativi e predatori endogeni e strutturali. La conseguenza di tale aumento della speculazione finanziaria porterà all'espansione dei prestiti, estendendosi quindi al settore del credito, aumentando la domanda di titoli, la quale verrà soddisfatta generando una moltitudine di strumenti finanziari negoziabili. Tale processo, spinto dalla volontà di realizzare tassi di profitto crescenti, genererà un virtualmente infinito capitale monetario, aumentando inesorabilmente il distacco dall'economia reale e dalla realtà in generale.

La crisi del 2007 può apparire come risultato del processo sopra descritto, ovvero come riflesso di

³³ Jo, T.-H., & Lee, F. S. (2015). *Marx, Veblen, and the foundations of heterodox economics: essays in honor of John F. Henry* /. pp. 23. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315756868>

un'estrema accumulazione di capitale, *fictitious capital* incluso, e della sua ridotta profittabilità, rendendolo incapace di soddisfare un tasso di profitto reale medio, nonostante il continuo incremento della bolla del valore nominale delle attività. La conseguenza è l'esplosione di molteplici *credit defaults*, con una reazione a catena che colpisce l'intero percorso del capitale.

Il risultato è quindi la spinta di una visione di breve periodo, alle spese dell'investimento nello sforzo di produzione industriale di lungo periodo.

“This, in turn, entailed an increasing real economic slack and continuing poor GDP growth rates. More frequent and deeper financial and economic crises occurred after the full establishment of neoliberal deregulation of the financial sector by the mid-1980s³⁴”

Negli ultimi paragrafi del suo libro *Absentee Ownership*, Veblen predice uno squilibrio cronico del sistema economico e finanziario, e una progressiva diminuzione dell'*output* aggregato, seguita dal restringimento dei mezzi di sussistenza disponibili. L'autore considera quindi la depressione come la normale condizione di un sistema economico basato sul mercato finanziario, alleggerita da momenti di eccitazione causati da fattori non intrinseci al sistema stesso.

Veblen estende inoltre la sua analisi sulla capacità delle *corporations* di influenzare e formare le determinanti sociali del valore. Tale capacità di ispirare i desideri e le conoscenze sociali, e quindi di sviluppare la loro influenza sulle abitudini e sulle decisioni politiche diventano un tema centrale nella dinamica di accumulazione del capitale.

Veblen è il primo studioso ad analizzare la co-produzione di valore e le sue determinanti sociali, distinguendo tra la capacità di guadagno dell'impresa e la produttività sociale del settore. Per l'autore il capitale è un concetto monetario che si rifà agli istinti predatori propri del mercato finanziario. Esso massimizza i propri guadagni attraverso la massimizzazione del controllo sulla comunità, invece che mediante l'aumento della produttività industriale. Tale controllo viene perseguito mediante strategie di sabotaggio e influenzando le abitudini e le strutture sociali.

L'obiettivo alla base dell'impresa non è di massimizzare la produzione, bensì di massimizzare il guadagno monetario derivante dalla compravendita. Il loro interesse pecuniario diventa più facilmente perseguibile controllando la distribuzione, potendo così ridurre la produzione a piacimento, creando artificialmente scarsità di alcuni beni.

L'autore identifica quindi la presenza all'interno delle imprese, in particolare monopolistiche, di asset

³⁴ Jo, T.-H., & Lee, F. S. (2015). *Marx, Veblen, and the foundations of heterodox economics : essays in honor of John F. Henry* /. pp. 23. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315756868>

intangibili derivanti dal controllo sui guadagni differenziali nella distribuzione. Il tipico asset intangibile individuato viene chiamato *goodwill*, ricomprendendo nel termine proprio la capacità delle imprese monopolistiche di incrementare i guadagni riducendo a piacimento l'offerta di beni e servizi.

Veblen identifica molte pratiche che permettono alle imprese di grandi dimensioni di incrementare il proprio profitto senza partecipare alla produzione industriale.

Tutte le possibilità strategiche che portano ad un guadagno differenziale, come ad esempio la reputazione, il *brand*, le concessioni governative e l'accesso facilitato al credito, diventano quindi asset intangibili all'interno dell'impresa, e verranno capitalizzati.

Nei suoi ultimi lavori l'autore sviluppa una teoria generale dell'evoluzione della struttura sociale, nella quale gli asset intangibili non sono soltanto mezzi predatori, diretti o indiretti, bensì, a seguito di convenzioni e abitudini, si sviluppano in impostazioni istituzionali e strutture sociali.

Questo avviene in fenomeni quali il nazionalismo, che spinge gli organismi statali ad implementare politiche che favoriscano gli interessi delle aziende nazionali, trasformando lo stato stesso in fonte di asset intangibili.

Questi fenomeni sono anche fonte di forti critiche di Veblen riguardo al ruolo dello stato. L'autore critica la forte influenza delle imprese sui meccanismi statali, che finiscono per privilegiare gli interessi degli *absentee owners*. Gli stati più forti saranno in grado di favorire più alte capacità di guadagno alle imprese nazionali, in virtù della loro capacità di mobilitare un maggior potere politico e militare per servire gli interessi delle aziende.

Nonostante tali critiche Thorstein Veblen rifiuta ogni concezione di economia di mercato basata sulla libera competizione. Considera invece l'organizzazione dell'economia come materia da comprendere, intesa come il disegno degli interessi dominanti che modellano le strutture sociali seguendo il proprio tornaconto. Dalla sua prospettiva istituzionalista risulta impossibile confinare il concetto di capitale alla sola sfera economica, in quanto il capitale è il cuore di ogni sfera sociale, o meglio mobilita ogni sfera sociale per il raggiungimento di diversi obiettivi.

CONCLUSIONE

Dall'analisi storica e sociologica della figura imprenditoriale è emersa l'ampiezza e la complessità di questa posizione sociale.

Lo spirito imprenditoriale, così fortemente radicato nell'essere umano, si è servito, nel corso dei secoli, di numerose figure attraverso le quali ha potuto maturare ed affermarsi. Decisiva è stata la figura del mercante, trattata con sospetto e soggetta a discriminazione, posta in un contesto di scarsa mobilità sociale e dogmaticità religiosa, ma tuttavia capace di imprimere con forza una spinta all'evoluzione sociale e alla rivalutazione del lavoro come strumento di riscatto. I cambiamenti innescati dall'affermazione di tale figura hanno investito la società del tempo, andando a modificare radicalmente concetti quali la città e la figura dello straniero. Successivamente, grazie alla crescita demografica e allo sviluppo delle città, lo spirito imprenditoriale ha continuato ad evolversi. Il mercante-imprenditore si trasforma in capitalista-imprenditore, e, in seguito alla rivoluzione industriale e alla rivoluzione manageriale, continua ininterrottamente la sua evoluzione, attraendo nuove competenze, nuovi obiettivi e responsabilità, continuando a modificare il tessuto sociale ed economico.

L'imprenditorialità ha inoltre richiamato l'attenzione di numerosi sociologi, i quali si sono cimentati nella non facile ricostruzione delle fonti della cosiddetta motivazione imprenditoriale.

Joseph Alois Schumpeter, definendo il concetto di distruzione creatrice, apre la strada ad una nuova concezione del rapporto tra l'imprenditore e l'innovazione. Schumpeter delinea così un soggetto-imprenditore creativo e anticonformista, che con la sua attività sfida lo *status quo* e la stazionarietà economica con un impegno inesauribile, quasi ingiustificabile, e quindi in contrasto con il modello di uomo economico della Scuola Marginalista.

Israel Meir Kirzner, economista britannico contemporaneo, va invece ad analizzare e ad indagare il concetto di opportunità. Considerando le opportunità come fonte del valore economico, l'economista va a definire l'imprenditorialità come la scoperta delle stesse. A tal proposito viene definito il concetto di *Alertness*, inteso come apertura e sensibilità verso il riconoscimento delle inconsistenze e delle asimmetrie presenti nel mercato. Tale *Alertness* sarà quindi, necessariamente, una condizione passiva dell'imprenditore, il quale non può scegliere attivamente di essere vigile.

Dall'analisi dei testi di Thorstein Veblen è invece emersa una visione dell'imprenditorialità molto più critica, definibile, a tratti, disincantata. L'autore, alla ricerca della fonte della motivazione all'azione economica, si spinge fino all'analisi delle prime comunità barbariche, andando a delineare i tratti di quella che

viene definita cultura predatoria. Per Veblen quindi la motivazione imprenditoriale discende dall'onore ottenibile in guerra, ed è quindi, necessariamente, legata allo sfruttamento e all'efficienza predatoria.

Sulla base di questa relazione l'autore elabora quindi una critica alla moderna cultura aziendale, in particolare verso la tendenza alla ricerca del profitto finanziario non correttamente sorretto da basi reali, andando quindi ad adottare una "Coscienziosa soppressione dell'efficienza". Veblen critica, inoltre, le conseguenze sociali e microeconomiche della cultura predatoria, come il consumismo e l'ozio, ovvero i due principali strumenti per la dimostrazione del proprio status sociale.

Di particolare interesse è stata, inoltre, l'analisi delle conseguenze macroeconomiche degli istinti predatori. Veblen riconosce nel capitale fittizio il fulcro di questa analisi, il quale, derivante dal processo di *financialization* delle aziende, supera largamente il capitale destinato alla produzione industriale. Il capitale fittizio diventa quindi sabotatore della produzione industriale, fonte di instabilità e fragilità del sistema finanziario, di sterilità del credito e, infine, di depressione economica.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Cochran Thomas C., voce Entrepreneurship, in David L; Sills (editors) “*International Encyclopedia of the Social Science*”, The Macmillan Co, New York & London, 1972, p.87.

De Simone Ennio, “*Storia economica. Dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica*”, Quinta Edizione, Casa editrice: FrancoAngeli 2006 Milano

Ferreira, M. P., Reis, N. R., & Pinto, C. S. F. (2017). “*Schumpeter’s (1934) Influence on Entrepreneurship (and Management) Research*”. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 6(1), 4–39. <https://doi.org/10.14211/regepe.v6i1.483>

Jo, T.-H., & Lee, F. S. (2015). “*Marx, Veblen, and the foundations of heterodox economics : essays in honor of John F. Henry*”. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315756868>

Krugman P. R., Obstfeld M., Melitz M. J., “*International Economics. Theory and Policy*”, Eleventh edition, Casa editrice: Pearson Global Edition 2016

Mishkin F. S., Eakins G.S., Beccalli E., “*Istituzioni e mercati finanziari*”, Nona edizione, Casa editrice: Pearson 2019 Milano

Trigilia Carlo, “*Sociologia economica I. Profilo storico*”, Società editrice il Mulino, Bologna, Nuova edizione 2002.

Veblen, T. (2017). “*Absentee Ownership: Business Enterprise in Recent Times - The Case of America*”. [ebook] Taylor and Francis. Available at: <https://www.perlego.com/book/1576209/>

Veblen, T. (2017). “*The theory of the leisure class*”. Routledge.

- <https://www.treccani.it/enciclopedia/>
- <http://www.irishstatutebook.ie/eli/1862/act/89/enacted/en/print.html>
- <https://www.perlego.com/book/1576209/>
- <https://www.britannica.com/biography>
- <https://biblioteca.luiss.it/>

ARTICOLI

Argitis Giorgos (2016), “*Thorstein Veblen’s Financial Macroeconomics*”, *Journal of Economic Issues*, 50:3, 834-850, DOI: 10.1080/00213624.2016.1213591

Averitt, Robert T. “*Contemporary Sociology*”, vol. 19, no. 3, 1990, pp. 382–383. *JSTOR*, www.jstor.org/stable/2072441. Accessed 19 July 2021.

Bowles, Samuel, and Yongjin Park. “*Emulation, Inequality, and Work Hours: Was Thorsten Veblen Right?*” *The Economic Journal*, vol. 115, no. 507, 2005, pp. F397–F412. *JSTOR*, www.jstor.org/stable/3590388. Accessed 31 Mar. 2021.

Brouwer, M. Weber, “*Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development*”. *J Evol Econ* 12, 83–105 (2002). <https://doi.org/10.1007/s00191-002-0104-1>

Callahan, D. Francis. “*Georges Duby*” *Encyclopedia Britannica*. <https://www.britannica.com/biography/Georges-Duby>

Jacob, M. (2014). “*The knowledge economy and coal. In The First Knowledge Economy: Human Capital and the European Economy*”, 1750–1850 (pp. 57-84). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9781107358355.003

Kirzner Israel M. (2009). “*The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification*”. *Small Business Economics*, 32(2), 145–152. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9153-7>

Malerba, F., & McKelvey, M. (2020). “*Knowledge-intensive Innovative Entrepreneurship integrating Schumpeter, evolutionary economics and innovation systems*”. *Small Business Economics*., 54(2). <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0060-2>

Segrestin, B., Johnston, A. and Hatchuel, A. (2019), “*The separation of directors and managers: A historical examination of the status of managers*”, *Journal of Management History*, Vol. 25 No. 2, pp. 141-164. <https://doi.org/10.1108/JMH-11-2018-0060>

Varul MZ. “*Waste, Industry and Romantic Leisure: Veblen’s Theory of Recognition*”. *European Journal of Social Theory*. 2006;9(1):103-117. doi:10.1177/1368431006060465

Vaz-Curado, S. F. L. and Mueller, A. P. (2019) “*The concept of entrepreneur of Schumpeter in comparison to Kirzner*”, MISES: Interdisciplinary Journal of Philosophy, Law and Economics, 7(3). doi: 10.30800/mises.2019.v7.1223.

ABSTRACT

This thesis examines the historical-social development of the entrepreneurial figure.

The research arises from the curiosity to analyze the historical processes underlying the process of institutionalization of the entrepreneur, with particular interest in the evolution of the combination of efficiency - profit within the business.

In addition to the strictly historical development, the analysis investigates the sociological causes underlying the entrepreneurial motivation and the social and economic consequences of the activity that derives from it, providing an insight into the sociological evolution of the conception of the entrepreneurial figure over the last 150 years.

Thanks to the work of three eminent sociologists and economists, Joseph Schumpeter, Israel M. Kirzner and Thorstein Veblen, the social and emotional causes that push the entrepreneur to action will be discussed. Thanks to the heterogeneity of their points of view, the three sociologists will provide an interpretation of the entrepreneurial figure that is anything but univocal, outlining different versions of the motivation that drives the entrepreneur to take on the risk and uncertainty typical of his own action.

The figure of the entrepreneur, heavily underestimated during the early stages of its development, today represents the primary source of profit creation within the company. The importance of this subject within the economic system was initially recognized thanks to the studies of Joseph Schumpeter, who developed the first theory on entrepreneurship.

The set of skills and qualities that make up the so-called entrepreneurial ability are today of fundamental importance in the production system, whose constant change requires promptness in identifying opportunities for introducing innovation.

The activity of the modern entrepreneur therefore goes beyond the simple industrial production of the goods but influences the entire managerial and social process of the industry, creates new business models, and aims at creating products accessible from the vast international market, with important consequences in the economic and socio-cultural fields.

The purpose of the discussion is therefore the reconstruction of the development process that has led the entrepreneurial figure, from its initial position of ambiguity and discrimination, to assume today this role of extreme importance, prestige and influence.

The first chapter will analyze the historical path of this development process, investigating the etymological origin of the term and the socio-cultural context in which the entrepreneurial figure has laboriously established itself. Subsequently, we will observe the evolution that this figure had to undergo in the frenetic context of the industrial revolution, during which efficiency and innovation have become essential determinants of the pursuit of individual profit. The historical analysis will then continue until the so-called Managerial Revolution. Made necessary by the growing scientific character established in industrial activity, this paradigm shift brought about a significant change in the skills of entrepreneurial activity, profoundly changing the role and perception of the entrepreneur within the social context.

In the second chapter, the classical point of view of two eminent sociologists, Joseph Schumpeter and Israel M. Kirzner, will be analyzed. Observing their studies on entrepreneurship, an attempt will be made to shed light on the emotional and social motivations underlying entrepreneurial activity, discussing in particular the nature of the role that the entrepreneur plays within the economic and social framework.

The third chapter will instead be dedicated to the analysis of the texts of the American sociologist and economist Thorstein Veblen. The author, recognizing the Managerial Revolution as a breaking point in the relationship between efficiency and profit, criticizes modern corporate culture, defining the traits of a "conscientious suppression of efficiency" resulting from the separation between ownership and management of industrial companies. By analyzing concepts such as "predatory culture" and "predatory instincts" we will then go on to observe which, according to Veblen, are the motivations behind entrepreneurial action.

In the last part of the discussion, we will investigate the microeconomic and macroeconomic consequences of predatory instincts, paying particular attention to the criticisms made by the author regarding social and economic phenomena such as consumerism, the instability of the financial system, financial emulation and the fictitious capital.