



Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra di Sociologia Economica

L'imprenditore nella sociologia economica

Relatrice:

Prof.ssa Rosamaria Bitetti

Candidato:

Mario Borettini

087592

ANNO ACCADEMICO 2021/2022

Indice

Introduzione	3
1. L'imprenditore agli albori della sociologia economica	5
1.1 Richard Cantillon	5
1.2 Adam Smith	6
1.2 Ricardo, Say e Gioia	7
1.3 Karl Marx	10
2. La nascita della sociologia economica in Germania	11
2.1 Nuove prospettive di metodo	11
2.2 Georg Simmel	12
2.3 Werner Sombart	14
2.4 Max Weber	17
3. Le teorie dei socio-economisti moderni	20
3.1 La scuola austriaca	21
3.2 Ludwig von Mises	22
3.3 Friederich von Hayek	23
3.4 Israel Kirzner	25
3.5 Scuole classica e neoclassica di economia	27
3.6 La scuola classica	28
3.6.1 Frank Knight	28
3.6.2 Joseph Alois Schumpeter	29
3.7 La scuola neoclassica	32
3.7.1 Alfred Marshall	32
Conclusione	34
Bibliografia	35

Introduzione

Nel corso dei secoli il nostro sistema economico si è evoluto grandemente e gli intellettuali di ogni epoca hanno cercato di spiegare le motivazioni che muovevano da una parte il mercato e dall'altra gli attori che svolgono il loro compito al suo interno. È stata proprio la sociologia, in particolare quella economica, a possedere il merito di aver dato il via ad una tradizione di studi che è sì incentrata sullo studio delle variabili economiche ma con un particolare occhio di riguardo, oltre che per i complessi meccanismi di mercato, per tutti quei soggetti che all'interno del mercato vivono e si guadagnano da vivere. L'evoluzione di questa disciplina è stata lunga ma i suoi contributi alla nostra conoscenza relativamente alle reciproche influenze tra economia e società sono a mio avviso fondamentali per comprendere appieno le dinamiche socioeconomiche ogni giorno abbiamo sotto gli occhi.

Una delle figure più emblematiche all'interno del gioco economico è sicuramente quella dell'imprenditore, che è stato caratterizzato in modi differenti dai tanti autori che si sono susseguiti ma, nonostante questo, una costante di significato nel ruolo imprenditoriale possiamo trovarla nel senso etimologico del termine stesso, derivante dal francese *entrepreneur* che a sua volta deriva direttamente dal latino volgare *imprehend re*, che possiamo tradurre con il significato di intraprendere, ma che è formato dal prefisso locativo *in-* e *prehend re* e che letteralmente significa 'prendere su di se', 'caricarsi'. L'azione indicata da questo termine è proprio quella di iniziare un'attività di qualsiasi tipo e, ancora meglio, caricarsi del rischio e della responsabilità ad essa connesse.

Ho esaminato quindi alcuni autori, partendo dal 1700 fino al 1900, per capire che idea avessero di questa emblematica figura, trovando che è stata descritta nei modi più disparati, ora come padrone della fabbrica ora come inventore e innovatore. Ho deciso di iniziare da alcuni studiosi che potremmo definire proto-sociologi, quindi dagli albori della materia, proprio perché credo sia interessante vedere fino a che punto,

di pari passo con l'evoluzione di una società, si possa spingere l'evoluzione del significato di una parola, che, come vedremo, acquisterà valenze diverse a seconda del periodo storico e degli autori che si sono interessati a questo argomento.

1. L'imprenditore agli albori della sociologia economica

1.1 Richard Cantillon

Ad utilizzare per la prima volta il termine “*entrepreneur*” è stato il franco-irlandese Richard Cantillon (1680-1734), aprendo in questo modo una tradizione di pensiero che, iniziando dalla scuola fisiocratica francese “approfondisce ulteriormente il significato del termine imprenditore, specificandone i contenuti attraverso il richiamo alla terra quale fonte di ricchezza, di generazione di valore aggiunto e quindi con l'esaltazione della figura dell'imprenditore agricolo” (Renzi, 2013). Poco ci è dato sapere sulla vita di questo studioso, se non che abbia lungamente soggiornato a Parigi, e che, proprio durante questo soggiorno, intorno al 1730 scrisse *Essai sur la nature du commerce en général*. Non sappiamo molto anche perché questo testo circolò in prima istanza solo come testo manoscritto e fu pubblicato in Inghilterra solo vent'anni dopo la sua morte, ovvero nel 1755. Per più di un secolo questo saggio fu dimenticato, finché non venne riscoperto nel 1881 da St. Jevons che ne notò subito le potenzialità.

In questo testo Cantillon descrive la figura dell'*entrepreneur* introducendola nel tredicesimo capitolo che intitola “La circolazione e lo scambio delle derrate e delle mercanzie come pure la loro produzione, avvengono in Europa ad opera degli imprenditori e a loro rischio” (Cantillon, 1955) e indica l'imprenditore come l'unico e il “vero motore della società economica” (Einaudi, 1974), mettendolo al centro dei processi economici già durante la sua epoca. Egli introduce la sua teoria facendo un'importante distinzione tra coloro che hanno un reddito certo e coloro che, al contrario, non hanno certezza di reddito, essendo questo

sottoposto alle fluttuazioni economiche. Se nel primo caso Cantillon si riferisce a coloro che percepiscono un salario o che sono sussidiati dallo stato, nel secondo si riferisce chiaramente alla figura dell'imprenditore. In particolare, possiamo dire che questa figura si caratterizza per Cantillon come colui che "acquista risorse a prezzi certi (costi) per trasformarle e rivenderle a prezzi incerti" e che "il rischio costituisce l'elemento che caratterizza la sua attività." (Dioguardi, 2009).

Dunque, vediamo come fin da subito a caratterizzare l'imprenditore sia la capacità di arbitraggio sui prezzi, tema che tornerà nel '900 con la scuola austriaca, e la propensione ad accollarsi il rischio di comprare beni a un prezzo conosciuto per rivenderli in futuro ad un prezzo ignoto, con la possibilità sia di generare un profitto sia di andare in perdita.

1.2 Adam Smith

Adam Smith (1723-1790) nasce e si forma in Scozia, presso l'università di Glasgow nella quale ottenne una cattedra di insegnamento e in cui produsse diversi scritti tra cui "La teoria dei sentimenti morali"; è però solo in seguito alle sue peregrinazioni in Francia, forse sotto l'influenza della scuola francese del tempo, che scrisse alcune delle sue opere più importanti tra cui "Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni" (o "La ricchezza delle nazioni"). Lo studioso è tra i fondatori della cosiddetta Scuola Scozzese, fortemente influenzata dalle teorie di Hume e Hutcheson (di cui Smith fu allievo proprio a Glasgow), a cui si deve una storica svolta all'interno delle scienze sociali: l'azione sociale non viene più vista come completamente dipendente dagli istinti e dalle disposizioni dell'uomo ma si "istituzionalizza", ovvero Smith reputa che questa sia influenzata da valori e norme culturali tipiche di una data società e di un dato momento storico. Infatti "nella Ricchezza delle Nazioni, esaurisce la funzione e il ruolo dell'imprenditore nel solo apporto del capitale, enfatizzando la "mano invisibile" del mercato, ossia la capacità dell'economia di mercato a funzionare più o meno indipendentemente dai movimenti sottesi al comportamento di singoli attori economici" (Renzi, 2013).

Prima dell'inizio del secolo XIX troviamo ben pochi esempi e descrizioni di quella che dovrebbe essere per i nostri autori la figura dell'imprenditore: lo stesso Smith non si concentra particolarmente su questa figura che, come vedremo, verrà descritta più riccamente a partire dal 1800. "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 e imprenditore, 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 sinonimi di proprietario dell'impresa, ovvero capitalista" (Toninelli, 2006). Lo scozzese si concentra quindi su quelli che sono gli aspetti più importanti nella sfera della produzione delle merci e della crescita dell'azienda, lasciando indietro quella che è un'analisi incompiuta sulla figura imprenditoriale. Egli, infatti, non comprende quali siano le potenzialità di questa figura e preferisce relegare i meriti dell'allocazione efficiente delle risorse esclusivamente alla "mano invisibile" del mercato.

1.2 Ricardo, Say e Gioia

Proseguendo all'interno della tradizione sociologica franco-inglese vediamo come, almeno in un primo momento, siano proprio gli studiosi francesi che si interessano alla figura imprenditoriale, fatto forse dovuto alla diversa impostazione economica dei due paesi al tempo.

Vediamo come esempio David Ricardo (1772-1823), un economista inglese che condivide con altri autori un forte pessimismo per quanto concerne le possibilità di crescita dell'economia che per la sua visione sono nettamente inferiori a quelle prospettate da Smith, essendo strettamente legate all'aumento della popolazione e alla conseguente scarsità delle risorse che la terra ci mette a disposizione. Egli però non si concentra sulla figura dell'imprenditore, in quanto vede la questione essenziale dell'economia politica nelle leggi che regolano la distribuzione del reddito (Ricardo, 1817). Capiamo come lo studioso, scoraggiato dalle scarse prospettive di crescita non si interessi affatto alla figura imprenditoriale, forse non

percepivano le potenzialità o, forse, non credendo che ci fosse spazio per una personalità in grado di apportare migliorie tali all'industria da farlo ricredere sulle sue potenzialità di crescita.

Nonostante Ricardo non si fosse interessato alla figura imprenditoriale, c'è un autore in particolare a cui le teorie di Ricardo sono legate e che si è concentrato sull'analisi di questo soggetto e di cui possiamo dire di essere stato uno dei primi studiosi a dare un'importanza tale all'*entrepreneur*. L'autore a cui faccio riferimento è Jean-Baptiste Say (1767-1832), economista francese meglio noto per l'omonima legge secondo la quale ogni offerta di beni genera sempre una domanda adeguata alla sua soddisfazione. Say sottolinea l'importanza del ruolo organizzativo dell'imprenditore, descrivendolo come "colui che forma una parte essenziale della produzione" (Say, 1828-1829). La principale differenza tra l'idea imprenditoriale di Smith e quella di Say è che quest'ultimo distingue le funzioni che vengono esercitate dall'*entrepreneur*: fornire capitale all'industria e sovrintendere, dirigere, controllare la produzione di beni. Quindi questa idea di Say apre a due diverse possibilità: la prima è che la figura dell'imprenditore coniughi quella del finanziatore e del gestore dell'impresa, la seconda è che questi due ruoli non coincidano e siano esplicitati da due individui diversi. Che la situazione rientri nel primo o nel secondo caso non fa differenza per l'autore che, aprendo una tematica che sarà pienamente discussa solo nel '900, riesce a trovare quelle che secondo lui sono le caratteristiche fondamentali per descrivere la figura imprenditoriale. L'*entrepreneur* deve infatti "essere dotato soprattutto di 'retto giudizio', di perseveranza, e di un 'ardimento giudizioso' che lo portava a 'sfidare quella specie di incertezza che avvolge l'esito di tutte le imprese umane': l'essenza della sua attività consisteva nel 'mettere in atto' tutte le operazioni indispensabili alla 'creazione di prodotti' (Say, 1828-1829) per il consumo" (Toninelli, 2006).

Egli accosta quindi questa figura con il processo di produzione dei beni, essendo l'imprenditore non solo in grado di fornire il capitale necessario all'impresa ma anche, dettaglio fondamentale, di affrontare il rischio d'intrapresa e innovare continuamente la sua attività per rimanere al passo con i tempi e competitivo nel proprio settore. È interessante notare come Say non fosse solo un economista e dunque uno studioso, ma come fosse lui stesso in prima persona occupato nel settore industriale e che quindi le teorie da lui

elaborate non si basano tanto sulla mera osservazione quanto sulla sua esperienza all'interno settore industriale francese.

Contemporaneo a Say è un l'autore italiano Melchiorre Gioia (1767-1829), economista e intellettuale che è stato particolarmente apprezzato per la sua dedizione nell'affrontare con metodo statistico i propri studi. Gioia si interessa alla figura dell'imprenditore in una delle sue prime opere, chiamata "Il nuovo prospetto delle scienze economiche" (1815-1819); in quest'opera definisce l'imprenditore come l'agente che intermedia tra i dotti proprietari capitalisti e la massa degli operai (Berta, 2018). Gioia caratterizza gli impresari come detentori di un potere animatore da cui scaturisce il cambiamento sociale, egli infatti spiega come questi siano "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" (Gioia, 1815-1819). L'imprenditore deve quindi farsi carico non solo di una funzione meramente organizzativa del lavoro, avendo cura che tutti i processi produttivi siano efficienti e ben organizzati, ma anche, funzione che lo rende forse ancora più centrale nell'ecosistema della società, di ispirare innovazione e cambiamento sociale facendosi quindi esempio per la società stessa. Per quanto concerne la funzione di gestione aziendale Gioia specifica in seguito come l'imprenditore debba avere un ruolo poliedrico, essendo in grado di gestire sia macro che micro-processi all'interno dell'azienda. "L'intraprenditore deve conoscere i dettagli e l'unione delle operazioni, le forze dell'uomo e delle macchine, i metodi più spediti e le materie più economiche, i tempi più favorevoli e più contrari ai lavori, il corso ordinario della sua impresa e i casi eventuali, i danni che possano essere cagionati dalla malizia e dall'inerzia, la precauzione per prevenirli e gli ostacoli che s'oppongono. In onta di queste cognizioni egli deve diffidare dei suoi giudizi, consultare in ogni cosa le persone più esperte senza esserne schiavo" (Gioia, 1815-1819).

1.3 Karl Marx

Proviamo ad osservare brevemente come lo storicismo tedesco caratterizza la figura dell'imprenditore osservando come la descrive Karl Marx. Questo studioso (1818-1883) nasce a Treviri e si forma all'università di Berlino, fortemente influenzato dalla filosofia di Hegel fa parte della corrente cosiddetta storicista che mira a formulare una teoria generale dello sviluppo storico; infatti, nella prefazione del "Capitale" scrive come "il fine ultimo di quest'opera è di svelare la legge economica del movimento della società moderna" (Marx, Il Capitale, 1867). All'interno del pensiero marxiano si possono vedere le influenze dell'idealismo tedesco, del socialismo francese e dell'economia classica inglese, che si fondono per creare una teoria rivoluzionaria per quanto riguarda la nuova teoria della lotta di classe e dell'organizzazione fortemente gerarchizzata della società. All'interno di questa teoria non è più possibile la separazione tra l'economia e la sociologia, entrambe legate da una teoria generale dello sviluppo storico che ci fa comprendere appieno l'impostazione storicistica del pensiero di Marx. Per lo studioso bisogna dividere il ruolo del manager (che gestisce i processi) dal ruolo dell'imprenditore (che fonda l'azienda e fornisce il capitale), in quanto "egli crea plusvalore non perché lavora come capitalista, ma perché anch'egli, il capitalista, lavora" (Marx, Storia delle teorie economiche. Da Riccardo all'economia volgare, 1971). In questo modo, dividendo le due figure, l'imprenditore non è un salariato, mentre il manager sì. Una volta avviata l'impresa lo scettro della gestione passerà dal primo al secondo che si occuperà di gestire l'azienda al meglio delle sue potenzialità facendola crescere il più possibile. Se invece seguissimo fino in fondo la teoria di Marx sul valore e provassimo a sovrapporre le due figure, capiremmo come l'imprenditore non riceva un compenso in quanto tale, ma solo per aver apportato ulteriore lavoro all'interno dell'azienda stessa. Quindi non è il capitale che assicura lo stipendio all'imprenditore ma è la funzione lavorativa che ha all'interno dell'azienda che lo rende un salariato tanto quanto gli operai. La funzione dell'imprenditore, in questo caso è molto limitata: Marx infatti non ne riconosce le potenzialità di innovazione, relegando il plusvalore che è in grado di produrre al mero lavoro manuale senza prendere in considerazione le sue doti innovative.

2. La nascita della sociologia economica in Germania

2.1 Nuove prospettive di metodo

Abbiamo visto come alcuni dei più importanti studiosi di quella che potremmo definire come gli albori della sociologia economica provino a definire quello che per loro rappresenta l'imprenditore e quelle che devono essere le sue caratteristiche. In generale vediamo come questa figura non rappresenti che una teoria di sfondo in quelle che sono per la stragrande maggioranza descrizioni di teorie del valore o di tentativi di spiegazione della crescita della ricchezza. Queste di cui abbiamo letto sono teorie particolarmente legate all'ambito di studi dell'economia ed è solo con il finire del secolo XIX che vediamo il fiorire di nuove fondamentali teorie che legano indissolubilmente ed una volta per tutte la sociologia all'economia. Queste riflessioni caratterizzano la scuola tedesca che prova a caratterizzare la figura dell'imprenditore in quanto dotata di determinate qualità e provano a spiegarne le origini inserendola in un determinato contesto storico-culturale.

Dobbiamo questo nuovo tipo di riflessione in particolar modo a Max Weber che inserendosi nel *Methodenstreit* formula una propria riflessione metodologica a cui è necessario fare un breve accenno. Innanzitutto, la scelta dell'oggetto di studio e la sua interpretazione sono per necessità legate all'insieme dei valori dello studioso, la cosiddetta "relazione ai valori". Attraverso il proprio studio, Weber, cerca di interpretare quelli che sono i tipi di agire sociale inserendoli all'interno di un nuovo contesto chiamato sociologia comprendente che "si propone di intendere in virtù di un procedimento interpretativo l'agire sociale, e quindi di spiegarlo casualmente nel suo corso e nei suoi effetti" (Weber M., *Economia e società*, 1974), puntando a ricostruire le motivazioni che spingono un soggetto ad agire sulla base di motivazioni valoriali e culturali. Le relazioni sociali per lo studioso "possono essere fondate su uniformità di comportamento di fatto, come nel caso di usi (per esempio moda), o di costumi (consuetudini di lunga durata), o ancora di usi condizionati da una situazione di interessi [...]" (Trigilia, 2017). Weber ricostruisce l'agire seguendo l'azione dell'individuo che può essere razionale secondo uno scopo o razionale secondo un valore, oppure guidata da motivazioni religiose o tradizionali: è proprio attraverso i tipi ideali, costruiti

“mediante l’accentuazione unilaterale di uno o alcuni punti di vista, mediante la connessione di una quantità di fenomeni particolari diffusi e discreti, esistenti qui in maggiore e là in minore misura, e talvolta anche assenti” (Weber M. , 1958), che lo studioso vuole ricostruire le motivazioni che spingono l’uomo ad agire e che, in seguito, portano a conseguenze inintenzionali che avranno effetti perduranti nel tempo.

2.2 Georg Simmel

Georg Simmel (1858-1918) è un sociologo e studioso berlinese che ha influenzato l’orientamento metodologico e la scelta dei temi di ricerca che caratterizzano gli scritti di Weber. Si è occupato principalmente di quali fossero i presupposti per l’accumulazione del capitale e di come il denaro influenzasse la quotidianità delle persone comuni. Per Simmel il danaro condiziona così sempre più in profondità le relazioni tra gli uomini nella società moderna (Trigilia, 2017); ne “La filosofia del denaro” (1900) egli insiste su diversi aspetti che faranno da *fil rouge* anche con le teorie di Sombart e Weber che sono:

-) Presupposti culturali e istituzionali dell’economia monetaria (quindi del capitalismo);
-) L’individuazione di soggetti che esercitano un ruolo primario nell’economia;
-) La spersonalizzazione delle relazioni sociali;
-) Il socialismo come aumento della burocratizzazione economica e politica.

Senza perderci nelle teorie dello studioso, nei suoi scritti notiamo subito il legame che intercorre tra l’economia monetaria e il capitalismo, legati in modo tale che le condizioni che favoriscono l’una spingono poi per la nascita dell’altro. Ma quali sono i soggetti che contribuiscono maggiormente alla diffusione di questo nuovo sistema economico? Questo tema verrà riproposto e ampliato da Sombart, ma Simmel crede che siano “soprattutto gli individui e i gruppi sociali esclusi dal pieno godimento dei diritti vigenti in una determinata società a dedicarsi più facilmente all’accumulazione di denaro come strumento per il

conseguimento di posizioni sociali che non possono raggiungere con mezzi tradizionali” (Trigilia, 2017).

Nello specifico si fa riferimento a diversi gruppi sociali quali:

-) Stranieri
-) Ebrei
-) *Moriscos* (in Spagna)
-) *Paria* (in India)
-) Quaccheri (in Inghilterra)

Possiamo quindi dire che siano proprio questi gruppi che hanno tra loro in comune l'emarginazione sociale a “il fenomeno del denaro e dell'economia monetaria nella società tradizionale” (Trigilia, 2017) e sono quindi proprio loro le forze motrici del cambiamento e del mutamento verso il sistema capitalismo.

Possiamo dire che Simmel descriva, all'interno di una delle sue opere, la figura dell'imprenditore caratterizzandola come un individuo che è in grado di vedere opportunità di profitto dove gli altri non riescono e che è disposto ad accollarsi il rischio per seguire tale opportunità. L'imprenditore è dunque in costante movimento per cercare nuove opportunità di guadagno, diventando, secondo Simmel, una figura centrale nell'economia moderna, giocando un ruolo importante nella crescita e nell'innovazione non solo dell'impresa ma anche della società stessa. Se da una parte l'imprenditore è fondamentale per lo sviluppo, dall'altra invece, condizionato dal denaro, tante volte segue il profitto non solo per la ricchezza in sé, ma spinto dal desiderio di riconoscimento e status. (Simmel, 2019)

2.3 Werner Sombart

Il discorso di Simmel fa da forza ispiratrice per i lavori dei suoi successori, ma si incastra all'interno di un discorso più ampio riguardante la condizione filosofica dell'uomo nella società moderna: Sombart invece fa ricorso alla sociologia economica per dare conto di mutamenti ed evoluzioni all'interno della società.

Werner Sombart (1863-1941), sempre appartenente alla scuola tedesca, fa dell'interpretazione delle cause che portano alla nascita del capitalismo la forza motrice delle sue opere, in particolare de "Il capitalismo moderno" opera la cui prima edizione risale al 1902 ma che non verrà portata a compimento fino al 1927, con la terza ed ultima edizione che affronta il tema del capitalismo maturo.

Lo studioso descrive l'economia come "l'attività umana volta alla ricerca dei mezzi di sostentamento" (Sombart, 1967). Questa attività ha regole condivise all'interno della società che variano con il mutare del tempo e del luogo e potremmo definire queste regole come le seguenti variabili:

-) Mentalità economica: norme e valori che orientano il comportamento economico;
-) Organizzazione economica: norme regolanti l'esercizio dell'attività economica;
-) Tecnica: diverse tecnologie e pratiche per produrre beni e servizi.

Questi aspetti variano nel corso del tempo e un'analisi di questi ci permettono di distinguere un sistema economico dall'altro.

Però oltre alle regole sopra citate dobbiamo essere in grado di individuare quelli che sono i veri e propri agenti di mutamento del sistema economica, in particolare come spiega Sombart, bisogna individuare quei soggetti che sono la forza motrice del cambiamento e si che si fanno portatori della nuova mentalità economica (Trigilia, 2017), soggetti identificati dallo studioso come imprenditori. Lo "spirito capitalistico"

(Sombart, 1967) è proprio la fusione tra lo spirito di intrapresa (legato almeno inizialmente alla cultura cristiana) e lo spirito borghese, deve quindi avvenire l'unione tra l'acquisitività e il razionalismo tipico della classe borghese. Questa spinta innovatrice ha radici antiche che partono dalla cultura cristiano-ebraica, passando per l'esperienza medievale tipicamente europea dei comuni, arrivando fino alla seconda rivoluzione industriale.

Nel pensiero di Sombart si nota la forte influenza di Simmel quando lo studioso si propone di individuare quelle categorie che si fanno maggiormente portatrice dello spirito del capitalismo, specificandone diverse:

- J Eretici (o eterodossi): sono coloro che non appartengono alla chiesa di stato, questa categoria si è formata in seguito alla nascita dello stato moderno e della riforma protestante. In questa categoria ricadono gli ebrei, i protestanti in paesi cattolici e i cattolici in paese protestanti. Ad essi è precluso l'accesso ai pubblici uffici o ad altri riconoscimenti sociali e sono quindi "esclusi dalla partecipazione alla vita pubblica" (Sombart, 1967), ed infatti solo l'economia "offriva loro la possibilità di procurarsi quella posizione di rilievo nella comunità che lo stato stesso negava loro" (Sombart, 1967).
- J Gli stranieri sono la seconda categoria di cui ci parla Sombart: le migrazioni hanno conseguenze importanti per quanto concerne l'imprenditorialità, infatti implicano una stretta selezione che fa sì che solo i più audaci e intraprendenti partano. Inoltre, una volta giunti in un nuovo paese, sono più portati a troncarsi con le vecchie tradizioni e ad aprirsi a nuove possibilità. Infine, proprio come per le altre categorie, in quanto stranieri, le loro possibilità di ascesa sociale in un contesto al di fuori di quello economico sono molto limitate.
- J Infine l'ultima categoria è quella degli ebrei: questi contribuiscono allo sviluppo del capitalismo attraverso l'imprenditorialità commerciale e creditizia (Trigilia, 2017). Sono soggetti quindi alla stessa condizione di marginalità delle altre categorie, rafforzata dallo stesso credo culturale-religioso che li porta ad isolarsi in comunità autonome.

Solo in seguito, con l'avvento della fase matura del capitalismo, avverrà una secolarizzazione di questi tratti tipici dell'imprenditore che passerà dall'essere un soggetto emarginato a detentore di potere economico, sociale e politico. Così prende forma una specializzazione sempre maggiore dell'imprenditore che si esplica in tre diverse forme di impresario che hanno caratteristiche diverse tra di loro, ovvero il "tecnico", il "commerciante" e il "finanziere". "Questi tre tipi d'imprenditore corrispondono ad altrettante sfere dell'azione economica: il tecnico si muove nell'ambito di riferimento del mercato del lavoro; il commerciante in quello del mercato dei prodotti; il finanziere in quello del mercato dei capitali" (Berta, 2018). Il tecnico incarna la figura dell'imprenditore-inventore: "Egli vuole far vivere la sua invenzione, realizzandone la produzione e naturalmente anche la vendita, possibilmente su larga scala, il centro dei suoi interessi e delle sue cure è costituito dall'organizzazione della fabbrica. La sua preoccupazione principale è rivolta a procurare e impiegare al posto giusto la mano d'opera necessaria" (Sombart, 1967). Il commerciante deve essere in grado di comprendere i bisogni della propria clientela: "Il commerciante ideale è colui che crea i bisogni per i quali produce i mezzi di soddisfacimento. Il suo campo di azione principale non è il mercato del lavoro ma il mercato dei beni, il risultato della sua attività creativa non è l'organizzazione della fabbrica, ma l'organizzazione delle vendite. A differenza del tecnico, il commerciante agisce su due dimensioni: sul piano orizzontale con tendenza espansiva" (Sombart, 1967). Il finanziere si impegna "nel procacciamento e nella raccolta di capitali per mezzo di operazioni di borsa" (Sombart, 1967).

In futuro, scrive Sombart, ci sarà sempre meno spazio per lo spirito di intrapresa e per il rischio, in quanto il capitalismo stesso sarà sempre più razionalizzato e burocratizzato attraverso la creazione di cartelli, la regolazione dei prezzi e l'aumento della legislazione sociale e del lavoro.

Per lo studioso, dunque, il ruolo dell'imprenditore sia agli albori che nella fase più matura del capitalismo non può essere assunto da chiunque; infatti, bisogna possedere specifiche caratteristiche che permettano di spaziare da un campo all'altro senza eccessiva fatica, ma soprattutto di avere una macro-visione che permetta di non perdere di vista gli obiettivi quando ci si concentra su un singolo processo.

2.4 Max Weber

All'interno della tradizione sociologica moderna possiamo dire che Weber occupi un posto d'eccellenza, portando a compimento in maniera matura quelle riflessioni che sono state abbozzate da Simmel e Sombart. Egli, infatti, non si concentra tanto sulle conseguenze del capitalismo in se, ma preferisce accostarsi all'analisi della sua nascita, sempre seguendo lo schema sopra citato della sociologia comprendente. Come anticipato infatti, con la scuola tedesca di sociologia si inaugura un nuovo metodo di riflessione e di analisi degli avvenimenti storici che si basa sulla comprensione delle motivazioni che spingono l'uomo ad agire in un determinato modo.

Maximilian Weber (1864-1920) nasce ad Erfurt e dopo aver conseguito la laurea presso la facoltà di giurisprudenza inizia un cammino accademico che proseguirà per tutta la vita. È conosciuto principalmente per opere come "L'etica protestante e lo spirito del capitalismo" (1904-1905) e "Economia e società" (1922, postumo) nelle quali si interesserà di diversi aspetti come, per l'appunto, il dibattito sul metodo, la distinzione tra scienze naturali e scienze sociali e vari temi sociologici come la nascita e lo sviluppo del capitalismo.

Uno dei suoi maggiori contributi è la teoria dell'agire sociale, che argomenta come il comportamento umano sia meglio comprensibile se visto come una combinazione di azioni individuali e del contesto nel quale queste azioni hanno luogo: le azioni hanno quindi i significati e i valori che gli individui attribuiscono loro.

È proprio qui che si innesta l'analisi sulla nascita del capitalismo, dalle conseguenze inintenzionali delle azioni umane. Weber, infatti, non ci propone tanto una descrizione dettagliata dell'imprenditore quanto provi a comprendere chi e quali sono le cause dello sviluppo di questa nuova società capitalistica, in modo tale da farci intendere quali siano per lui gli ideal tipi che ne hanno contribuito alla nascita.

Il primo passo per lui è studiare le differenze tra le varie zone della Germania, alcune infatti sono più urbanizzate (sud-ovest) ed altre meno (nord-est): questo dipende dal fatto che l'abolizione del feudalesimo sia avvenuta prima nel sud-ovest della Germania che altrove (Weber M. , *Capitalism and rural society in Germany*, 1970) Un primo tassello fondamentale per la formazione dell'imprenditorialità è proprio, quindi, la presenza di un tessuto urbano sviluppato.

Ma come si forma l'imprenditorialità? Per Weber questa nasce dall'influenza della religione protestante sulla diffusione dell'etica economica tradizionale del tempo, che alla fine diventerà "spirito del capitalismo". Al tempo in cui scrive Weber l'etica economica tradizionale era caratterizzata proprio dalla mera tollerazione del guadagno e dallo spirito acquisitivo che si manifesta in limitati rami della società come il commercio e la guerra, ma non nella sfera di produzione. Non possiamo però confondere lo "spirito del capitalismo" come semplice avidità, questa infatti esisteva già dagli albori della civiltà umana (Trigilia, 2017). Lo S.C. è per Weber da considerarsi un ideal tipo che spinge al mutamento dell'attuale equilibrio etico della società non solo attraverso la spinta nei confronti del profitto che non è più solo tollerato ma, anzi, sollecitato ma anche tramite l'utilizzo del calcolo razionale del rendimento del capitale per meglio organizzare il processo produttivo. Gli imprenditori debbono dunque avere insita al loro interno, innanzitutto, questa propensione alla rottura degli schemi tradizionali.

Finora abbiamo visto come la società fosse legata ad un concetto tradizionale e ristretto di economia e intrapresane di come Weber caratterizzi lo spirito del capitalismo come uno dei motori dell'evoluzione societaria. Prima di affrontare il discorso centrale della teoria 'imprenditoriale' di Weber è necessario però fare un appunto: come vedremo saranno i Calvinisti ad avere un ruolo centrale nella nascita del capitalismo e dell'imprenditorialità, però queste non sarebbero potute avvenire senza una serie di condizioni sociali, culturali ed economiche come:

-) Proprietà privata dei mezzi di produzione;
-) Libertà di mercato;
-) Disponibilità e libertà della forza lavoro salariata;

-) Tecnica razionale e commercializzazione dell'economia;
-) Certezza del diritto.

Fatta questa premessa, che ci è utile a capire come siano complesse e molteplici le cause e le condizioni per la nascita del capitalismo moderno e della figura imprenditoriale, possiamo affrontare il tema centrale della teoria dell'imprenditorialità weberiana che identifica nei protestanti di setta calvinista i veri e propri portatori di questa *forma mentis*.

Abbiamo visto come per Weber sia importante capire quelle che sono le motivazioni che spingono l'uomo ad agire e come queste stesse azioni intenzionali portino spesso a conseguenze a volte inaspettate e, a volte, indesiderate. La diffusione del capitalismo e quindi la nascita dell'imprenditore come lo conosciamo oggi, per lo studioso, possono essere interpretate come conseguenze non volute dell'etica economica della setta calvinista, che fa parte del ramo protestante della chiesa cristiana. Lo studioso non cerca una dimostrazione causale, bensì "cerca di sottolineare le 'affinità elettive' (Weber M. , Sociologia della religione, 1982) esistenti tra i due fenomeni" (Trigilia, 2017). All'interno del calvinismo acquista molto rilievo l'idea di predestinazione: non ci è dato conoscere il nostro destino e solo alcuni, gli eletti scelti da Dio, si salveranno. Non c'è via salvezza poiché pentimento e redenzione durante la vita terrena non possono cambiare il nostro destino agli occhi del Signore ed è esattamente così che inizia "quel grande processo storico-religioso di disincantamento del mondo che ebbe inizio con la profezia ebraica antica e che, in unione con il pensiero scientifico greco, rigettò come superstizione ed empietà tutti i mezzi magici di ricerca della saggezza" (Weber M. , Sociologia della religione, 1982). Il paradosso che attira Weber è proprio qui: nonostante questa visione piuttosto fatalista il calvinista non matura un sentimento di pessimismo, bensì un rinnovato slancio verso l'azione e l'innovazione economica e questo avviene per due motivi principali, ovvero per due particolari consigli che venivano dati ai fedeli dai propri pastori:

-) "Essi sono spinti a sentirsi eletti e a respingere ogni dubbio in proposito come tentazione" (Trigilia, 2017);

) Inoltre, proprio per rinforzare l'idea di essere eletti, a impegnarsi profondamente nel proprio lavoro. Quindi il successo nell'ambito lavorativo si trasforma in un motivo in più per convincere se stessi della propria predestinazione.

Le "affinità elettive" per Weber non finiscono qui; infatti, lo spirito del capitalismo è caratterizzato anche "dall'impegno a un impiego produttivo del capitale e dalla condanna del consumo di lusso e piaceri" (Trigilia, 2017).

Sono quindi molteplici i modi con cui lo studioso caratterizza la figura dell'imprenditore, la cui origine è sicuramente legata a una matrice di stampo religioso, ma che con il passare del tempo e con l'avvento di una fase più matura del capitalismo si secolarizzerà sempre di più in modo tale che lo "spirito del capitalismo" non sia più solo cosa riservata ai calvinisti ma alla portata di tutti, in particolare della affermata classe borghese formata da mercanti e artigiani che diventeranno gli imprenditori del nostro tempo. Infatti, per Weber, il capitalismo nella sua fase più matura sarà contraddistinto dal capitalismo industriale (Schluchter, 1987), che sfrutta le opportunità di profitto che si presentano nella sfera della produzione dei beni. Dunque, Weber ritiene che "non ci può essere capitalismo moderno senza classe operaia" (Trigilia, 2017) ed in questo senso potremmo dire che l'imprenditore del capitalismo maturo si identifichi non solo come colui che spinge l'azienda verso la crescita e l'innovazione ma anche, più semplicemente, come il proprietario dei mezzi di produzione e del capitale necessario da investire.

3. Le teorie dei socio-economisti moderni

Abbiamo visto come nel corso dei secoli precedenti l'interesse nei confronti della genesi della figura imprenditoriale sia andata via via crescendo, e di come si stia raffigurata in modi diversi dai vari autori. Per alcuni l'imprenditore si occupa solo di produrre e distribuire beni, per altri oltre a questo migliora l'efficienza dell'azienda e si accolla i rischi ad essa legati e per altri ancora, invece, il ruolo

dell'imprenditore sarà caratterizzato da creatività e immaginazione apposta per riuscire a cogliere al meglio tutte le opportunità che gli passano dinnanzi.

In questo capitolo esamineremo i lavori della cosiddetta Scuola Austriaca, ma anche di altri esponenti del ramo economico classico e neoclassico come Frank Knight della Scuola di Chicago e l'austriaco Joseph Schumpeter.

3.1 La scuola austriaca

La scuola austriaca (o neoaustriaca) fa parte della tradizione continentale di sociologia ed economia che si contrappone alla tradizione anglosassone e, rispetto a quest'ultima, ha il merito di essere andata oltre alla mera analisi dell'equilibrio economico provando ad affrontare domande a cui le teorie precedenti non avevano dato ancora risposta. La scuola viennese quindi si contrappone alla tradizione neoclassica definendo la figura dell'imprenditore in modo molto diverso rispetto al passato, aggiungendo un tassello che, a mio avviso, permette di definirla al meglio ovvero mettendone in luce il lato creativo e immaginativo; per dare risalto e per capire le profonde motivazioni che spingono l'imprenditore penso sia fondamentale definirlo come un essere pensante e non solo come un mero calcolatore.

Per gli austriaci, infatti, che fondano il loro pensiero sull'individualismo metodologico, l'uomo è sì razionale, ma basa le sue decisioni sulle conoscenze limitate che ha a disposizione, partendo dal presupposto di scegliere quelli che sono i mezzi che, al momento della scelta, sembrano i più adeguati; sarà infatti Mises a scrivere che "solo l'individuo pensa. Solo l'individuo ragiona. Solo l'individuo agisce." (von Mises, *Socialismo*, 1990), aggiungendo che l'azione "è sempre razionale, nel senso che l'individuo agisce, cerca di risolvere i suoi problemi, tramite quelle che sono le sue conoscenze e le sue informazioni - cose queste che magari in tempi successivi, potranno pure rivelarsi non valide; ciò, tuttavia, non inficia la razionalità dell'azione, vale a dire la predisposizione (si presume) adeguata di mezzi in vista del conseguimento di fini scelti" (von Mises, *Problemi epistemologici dell'economia*, 1988). Questa parziale

de-razionalizzazione messa in pratica dalla scuola austriaca si incastra perfettamente con la critica mossa da questi stessi studiosi nei confronti della teoria dell'*homo oeconomicus* di cui parla per la prima volta John Stuart Mill nel saggio “Sulla definizione di economia politica” (1836) e che in seguito si farà perno centrale dell’analisi classica e neoclassica dell’economia. Secondo la suddetta teoria, che semplifica di molto il presunto processo cognitivo che porta l’uomo a prendere le proprie decisioni, l’individuo al centro dell’attività economica è spinto unicamente alla massimizzazione della ricchezza. In questo senso l'*homo oeconomicus* non si lascia condizionare dall’ambiente che lo circonda e prende le sue scelte nel modo più razionale possibile cercando di ottimizzare il proprio guadagno. Sarà proprio Carl Menger a scrivere che “tutte le scelte economiche corrono il rischio di rivelarsi scelte errate data l’incertezza che tipicamente grava sui singoli decisori” (Menger, 1950) e dunque a rivelare la fragilità delle idee sulle quali si basa la teoria dell’uomo razionale.

3.2 Ludwig von Mises

Il primo autore della scuola austriaca di cui parleremo è Ludwig von Mises (1881-1973), economista di origini austriache e naturalizzato statunitense, è stato uno dei maggiori esponenti di questa corrente e del pensiero liberale. Nei suoi lavori si è concentrato a difendere il liberalismo classico criticando pesantemente il socialismo. Egli cerca di rivisitare il concetto di profitto, che passa dall’essere un fatto casuale a modalità di remunerazione del lavoro imprenditoriale. In questo modo il profitto si fa motivazione che spinge l’imprenditore a cercare di migliorare i suoi le sue idee e la sua industria, promuovendo processi di efficientamento e invenzione di processi e prodotti. Egli stesso infatti scrive che “la speculazione sulla ricerca del profitto è la forza che guida la produzione” (von Mises, *Human action*, 1949). Vediamo quindi come passi in primo piano la capacità creativa dell’imprenditore e soprattutto la sua capacità di visione per riuscire a colmare celermente quei vuoti di mercato che, altrimenti, sarebbero presto occupati da altri, infatti

Mises “identifica nell’imprenditore un soggetto che, a partire dalla propria limitata capacità a prevedere gli accadimenti di mercato, consegue profitti positivi, sfruttando i differenziali nei prezzi e promuovendo il ripristino di condizioni di equilibrio” (Renzi, 2013).

3.3 Friederich von Hayek

Friederich von Hayek (1899-1992) è stato, come Mises, un’economista di fama mondiale tra i maggiori esponenti della scuola austriaca. I suoi lavori gli sono valsi, insieme allo studioso Gunnar Myrdal, il premio Nobel per l’economia.

Per Hayek la progettazione di un sistema economico che si possa dire efficiente deve presupporre una utilizzazione migliore della conoscenza; infatti, egli specifica che “esistono conoscenze particolari di tempo e di luogo, conoscenze indispensabili per la soluzione dei problemi, le quali sono diffuse tra milioni e milioni di uomini.” (von Hayek, 1988) e queste informazioni istantanee rendono impossibile una pianificazione centralizzata dell’economia. “Una breve riflessione può mostrare che esiste senza dubbio un corpo di conoscenze molto importante, ma non organizzate, che non possono essere considerate scientifiche, nel senso di conoscenza di leggi generali: mi riferisco alle conoscenze delle circostanze particolari di tempo e di luogo. Proprio rispetto a questo tipo di conoscenze praticamente ogni individuo si trova in vantaggio rispetto a tutti gli altri, dal momento che egli possiede informazioni uniche che possono essere utilizzate con profitto, ma solo se le decisioni che dipendono da queste vengono lasciate a lui o sono prese con la sua attiva collaborazione” (von Hayek, 1988). In questo modo Hayek spiega come non sia tanto importante per l’imprenditore concentrarsi sulla conoscenza di nozioni scientifiche sulla produzione, piuttosto che sui metodi di distribuzione più efficienti ma che l’importante sia avere un bagaglio di esperienza tale da poter usufruire di quella conoscenza particolare, limitata nel tempo e nello spazio, che gli permetta di vedere il profitto dove altri invece hanno deciso di non guardare; egli infatti scrive anche “quanto ci resta da imparare in ogni occupazione dopo che abbiamo completato l’addestramento teorico,

quanta parte della nostra vita lavorativa è dedicata ad imparare lavori specifici, e quale preziosa risorsa sia, in tutte le professioni, la conoscenza delle persone, delle condizioni locali e delle circostanze particolari. Conoscere e mettere in uso una macchina non pienamente utilizzata o le capacità di qualcuno che potrebbero essere impiegate meglio, o essere a conoscenza dell'esistenza di scorte in eccesso a cui si può attingere durante un'interruzione dei rifornimenti, è socialmente altrettanto utile quanto conoscere tecniche alternative migliori. Lo spedizioniere marittimo che si guadagna da vivere utilizzando viaggi vuoti o mezzi-pieni di carrette a vapore, o l'agente immobiliare la cui conoscenza si limita quasi esclusivamente a quella di occasioni temporanee, o l'*arbitrageur* che trae i suoi guadagni dalle differenze locali dei prezzi delle merci, tutti svolgono funzioni utili basate sulla particolare conoscenza di circostanze legate all'attimo fuggente ed ignote agli altri" (von Hayek, 1988).

Quindi abbiamo visto come sia inutile e controproducente la programmazione della produzione e di come sia indispensabile possedere conoscenze specifiche e un vasto *network* relazionale per potersi destreggiare tra le numerose possibilità che il mercato e l'economia moderna presentano. Secondo Hayek infatti "le decisioni finali devono essere lasciate alle persone che conoscono queste circostanze, che hanno conoscenza diretta dei cambiamenti rilevanti e delle circostanze immediatamente disponibili per farvi fronte" (von Hayek, 1988) ed è proprio in questa figura che possiamo identificare l'imprenditore tipo che deve avere caratteristiche come:

-) Prontezza di azione;
-) Disponibilità alla gestione del rischio del capitale;
-) Conoscenze pratiche all'interno dei vari rami dell'industria, a partire da un modesto network di relazioni fino ad arrivare alla conoscenza delle dinamiche economiche di settore.

3.4 Israel Kirzner

Questo studioso nasce a Londra nel 1930 e si dedica allo studio dell'economia, prima in Sud Africa e poi, una volta stabilitosi negli Stati Uniti, presso l'università di New York dove diventa allievo di von Mises. Egli afferma che gli studiosi neoclassici sono rimasti bloccati nell'analisi dell'equilibrio economico mentre “[...] gli scrittori che hanno accolto l'eredità degli Austriaci si sono coerentemente mossi lungo una linea di analisi in cui l'imprenditore e i processi di mercato sono stati debitamente apprezzati” (Kirzner, 1997).

Come per gli altri studiosi della scuola austriaca, in particolare von Hayek, Kirzner vede all'interno delle differenze conoscitive del mercato la chiave per capire il ruolo e l'importanza che l'imprenditore riveste all'interno della società e dell'economia. Infatti egli afferma che “mano a mano che il processo di mercato si sviluppa, e che un periodo di ignoranza nel mercato lascia il posto a un altro periodo in cui l'ignoranza è stata in una certa misura ridotta, ogni acquirente o venditore rivede le sue offerte alla luce della conoscenza successivamente acquisita delle opportunità alternative [...]” (Kirzner, 1997), e da ciò possiamo dedurre che lo studioso veda in questi momenti di ‘ignoranza’ dell'acquirente e del venditore il momento più propizio per l'imprenditore di mettere in uso le sue abilità.

Kirzner, parlando della figura dell'imprenditore, specifica che questa sia costituita da “un elemento che [...] non può di per sé essere analizzato in termini di criteri di economizzazione, di massimizzazione o di efficienza.” (Kirzner, 1997). Come per Mises e Hayek l'imprenditore non solo cerca di seguire i suoi obiettivi in maniera razionale ma è anche dotato della velocità di esecuzione e pensiero necessaria per raggiungere determinati fini con determinati mezzi: la parola che Kirzner usa per descrivere questa caratteristica è “*alertness*”, traducibile in italiano con prontezza o lucidità d'azione. Questa caratteristica tipica dell'imprenditore si può tradurre come la prontezza a scoprire nuovi canali di distribuzione piuttosto che nuovi prodotti su cui scommettere e ad avere, quindi, una partecipazione proattiva alla vita economica. Ritroviamo questa descrizione nell'*arbitrageur* di Hayek, infatti imprenditori sono coloro che sono “capaci di vedere dove un bene può essere venduto a un prezzo maggiore di quello a cui può essere acquistato” (Infantino, 2008).

A differenziare l'imprenditore dall'*homo oeconomicus* quindi l'abbandono del calcolo matematico basato su informazioni che si suppongono come date (ma che in realtà sono così numerose che nemmeno un computer potrebbe gestire tutte) per abbracciare invece le caratteristiche di cui abbiamo discusso sopra, sfruttando quindi conoscenze limitate in spazio e tempo ma che concernono una migliore allocazione del proprio capitale.

È solo accettando la sua ignoranza nei confronti del mercato che l'uomo può scovare occasioni che, altrimenti, gli sarebbero passate inosservate. È l'imperfezione della conoscenza e la relativa "prontezza" ad agire che quindi fanno dell'imprenditore quello che è; infatti "non è possibile [...] rinchiudere la nozione sfuggente di imprenditorialità nel semplice possesso di una maggiore conoscenza delle opportunità di mercato. L'aspetto della conoscenza, di importanza cruciale per l'imprenditore, non è tanto quello della conoscenza sostanziale dei dati del mercato quanto, la prontezza, la conoscenza, relativa a dove trovare i dati del mercato" (Kirzner, 1997).

Notiamo dunque come a tutti gli esponenti della scuola austriaca stiano strette le maglie della teoria dell'uomo razionale, che pretende di spiegare il funzionamento dell'economia e dei soggetti che vi si muovono all'interno partendo da un presupposto che, per gli austriaci, è completamente errato: ovvero che l'uomo sia, a tutti gli effetti, un mero calcolatore che ha a sua disposizione un numero infinito di informazioni aggiornate in tempo reale. A mio avviso la teoria austriaca si avvicina maggiormente a una rappresentazione adeguata e più vicina alla realtà di quanto non sia la teoria dell'*homo oeconomicus*, mettendo in gioco quelli che sono i veri risvolti derivanti da una conoscenza parziale delle informazioni e che quindi presuppongono una maggiore partecipazione della figura imprenditoriale all'interno del gioco economico.

3.5 Scuole classica e neoclassica di economia

La scuola classica di economia nasce e si sviluppa a partire dalla pubblicazione, nel 1776, de la “Ricchezza delle nazioni” di Smith. Questa scuola di pensiero, che anticipa di circa un secolo la svolta neoclassica, si concentra sulla dinamica economica ovvero il modo in cui viene prodotta ricchezza tramite le iniziative economiche. Centrale nella dialettica classica non è solo la creazione di prosperità in se, ma anche il ruolo del libero mercato come sistema economico, in grado di promuovere l’allocazione efficiente delle risorse e dei fattori produttivi. Alcuni dei maggiori esponenti di questa scuola di pensiero sono, almeno nel primo periodo in cui si sviluppa la teoria, Smith e Ricardo. La seconda fase di questa scuola di pensiero, che la vede contrapporsi alla teoria neoclassica vede invece come protagonisti studiosi del calibro di Schumpeter e Knight.

A contrapporsi a questo movimento troviamo invece la scuola cosiddetta neoclassica che vede i suoi albori intorno all’anno 1870-1875; prendiamo come riferimento tale data perché, nel giro di pochi anni, furono pubblicati diversi scritti considerati fondamentali per avviare questa teoria rendendola conosciuta e apprezzata come per esempio “Teoria dell’economia politica” di W.S. Jevons e “Principi di economia politica” di C. Menger. Uno dei principali esponenti di questa dottrina è l’inglese Alfred Marshall.

La scuola classica e neoclassica condividono certi aspetti, come ad esempio:

-)] Sostengono entrambi il libero mercato come allocatore efficiente;
-)] Sostengono politiche liberiste;
-)] Negano ogni intervento dello stato all’interno dell’economia.

Per altri aspetti invece si differenziano notevolmente, infatti i neoclassici cercano di esonerare dall’analisi economica tutti quei fattori ideologici e politici che potrebbero inquinare, inoltre fanno uso dell’analisi marginalista per trarre le loro conclusioni ed infine utilizzano un approccio fondato sull’individualismo metodologico, mettendo al centro solamente l’individuo al centro delle loro teorie.

3.6 La scuola classica

3.6.1 Frank Knight

Frank Hyneman Knight (1885-1972) nasce e si forma negli Stati Uniti, dove prosegue i suoi studi e fonda la scuola cosiddetta di Chicago. Nella sua carriera si concentra soprattutto su due temi principali, ovvero la distinzione tra rischio e incertezza e l'idea che negli affari, e in generale nell'economia, il profitto risieda proprio nell'impossibilità di eliminare totalmente l'incertezza (Treccani, 2012).

Vediamo subito come “l'aspetto che definisce l'imprenditore non è più l'innovazione ma lo sono il rischio e l'incertezza” (Toninelli, 2006) e di come lo studioso configuri quindi il profitto come la retribuzione per l'assunzione di decisioni che comportano incertezza. Dicevamo che Knight distingua appunto il rischio, che è misurabile e può essere trasferito, e l'incertezza che non è quantificabile, in quanto comporta la non-conoscenza di condizioni nuove. Vediamo come lo studioso avvicina il concetto di imprenditore non tanto al rischio quanto all'incertezza, in quanto si misura quotidianamente con innovazioni e novità che vanno al di là delle sue conoscenze attuali e viene descritto come “chi intraprende investimenti incerti, ovvero quegli investimenti per i quali resta ignoto al soggetto (in quanto non conoscibile) la distribuzione probabilistica dei risultati futuri attesi” (Renzi, 2013). L'imprenditore si distingue dagli altri attori economici, come i lavoratori salariati per esempio, per la capacità e la disponibilità ad assumere decisioni in condizioni di scarsa conoscenza, quindi in un certo senso scommettendo sulla sua sensibilità e spinta innovatrice per cercare di aumentare i margini della propria azienda e far fruttare il proprio lavoro. Quindi “la figura e il ruolo dell'imprenditore si definiscono in funzione della capacità ad assumersi il rischio non prevedibile, connaturato nel processo generativo del profitto d'impresa” (Renzi, 2013), e per quanto riguarda, invece, quello che è il guadagno che l'investitore genera attraverso le sue ‘scommesse’ viene identificato come “[...] 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” (Toninelli, 2006)

3.6.2 Joseph Alois Schumpeter

Il lavoro di Knight si innesta sull'impianto teorico inaugurato da Schumpeter (1883-1950); questo studioso, oltre a un'illustre carriera accademica che comprende dal 1932 in poi una cattedra di insegnamento alla blasonata Harvard University, si è reso partecipe della vita politica della Repubblica austriaca ottenendo il ruolo di ministro delle finanze nel 1919. La sua teoria riguardante la crescita dell'economia, trattata ampiamente nel suo celebre saggio "Teoria dello sviluppo economico" del 1912, è considerata una pietra miliare delle teorie sull'imprenditorialità e vede l'imprenditore al centro dello sviluppo economico essendo portatore di innovazioni di prodotti e processi, cambiando di fatto quelle che sono le regole preesistenti del mercato.

Lo studioso definisce l'imprenditore come "uomo d'azione" (Schumpeter, 1971) e ritiene che, abbandonando così il principio di razionalità, "in economia l'uomo d'azione cambia la realtà, perché 'aggiunge qualcosa ai dati' e 'li pone in nuovi contesti come fa il grande artista creatore con gli elementi artistici che ha a disposizione'. Prendendo nelle sue mani gli oggetti dell'economia, 'l'uomo d'azione' (Schumpeter, 1971) li trasforma in qualcos'altro" (Berta, 2018). Non si parla quindi più dell'imprenditore come mero esecutore razionale ma, secondo Schumpeter, questo soggetto economico dà, con la sua inventiva, un apporto significativamente umano al processo decisionale che altrimenti sarebbe relegato alla semplice analisi matematica di costi e benefici.

Per Schumpeter le giuste metodologie per valutare il successo di un imprenditore siano la misura della sua ricchezza e del suo profitto, egli scrive infatti che è proprio quello che lo guida: "L'industriale che introduce cambiamenti nella sua azienda, che fa cose che non ha ancora fatto, mostra spesso un'attitudine che non è condizionata dai maggiori benefici che egli si attende da quelle azioni. Fa ciò per guadagno? Certamente, così come il giocatore gioca per fare punti, soltanto in questo senso l'industriale lavora spesso per il guadagno" (Schumpeter, 1971). In questo senso possiamo dire che il modello di imprenditore immaginato da Schumpeter coincida parzialmente con quello di cui ha scritto Werner Sombart, ovvero il capitano

d'industria. E' proprio questo soggetto che smuove l'economia e la rende dinamica attraverso la sua concezione individualistica, modellando attraverso le sua capacità i più disparati settori dell'economia ed è proprio questa figura che nel sistema economico si fa “[...] leva che porta l'economia fuori dal suo binario statico” (Schumpeter, 1971).

Ma in che modo l'imprenditore riesce nella sua impresa? Quali sono effettivamente i vantaggi che apporta, tramite la sua apertura a nuovi schemi, al processo produttivo? Egli riesce a scovare quella che è ogni potenziale “nuova combinazione” (Schumpeter, 1971) dei fattori produttivi. Quindi egli si configura quasi come un visionario che, riuscendo ad uscire dagli schemi prefissati che ci vengono imposti, “riesce a vedere ciò che sfugge alla massa” (Berta, 2018). Ormai lo schema che fa corrispondere la proprietà dell'impresa e il suo management non regge più, per questo “è imprenditore solo chi ‘realizza nuove combinazioni’, chi agisce da leader, sia o meno il proprietario dell'impresa. Non lo si deve cercare tra gli azionisti di una società anonima, né si deve badare prevalentemente al titolo giuridico in base al quale esercita il proprio ruolo. ‘Il nostro concetto di imprenditore si riferisce soltanto, alla sua essenza economica’ e identifica chi percepisce un profitto d'impresa per la propria opera” (Berta, 2018). Dunque, possiamo affermare con certezza che, secondo Schumpeter il motore trainante del modello economico del capitalismo è proprio l'imprenditore che spinge sempre per la ricerca di un maggiore profitto che porta, inevitabilmente, a un miglioramento dei processi e quindi a rendere lo stesso imprenditore, in primis, un innovatore.

Per Schumpeter l'innovazione si presenta con cinque differenti modalità:

-) Nella “creazione e nella realizzazione di nuovi prodotti o di nuove qualità di prodotti”;
-) “Nell'introduzione di nuovi metodi di produzione”;
-) Nella “creazione di nuove organizzazioni dell'industria”;
-) Nell' “apertura di nuovi mercati di sbocco”;
-) “Nell'apertura di nuove fonti di approvvigionamento” (Schumpeter, 1971).

Ormai è chiaro che il *fil rouge* che lega innovazione e crescita economica è la figura imprenditoriale, dotata, nel pensiero schumpeteriano, di una combinazione di “diverse caratteristiche: intuizione, capacità di visione, ma anche competenza e determinazione” (Trigilia, 2017).

Lo studioso inoltre accenna a come, seguendo la scia di Sombart e Simmel, l'emarginazione sociale sia fonte di imprenditorialità (Trigilia, 2017). In questo senso distingue, nel suo saggio “La figura sociale dell'imprenditore” del 1928, quattro diversi tipi di imprenditore:

-)] Il “padrone di fabbrica”, presente nella prima fase dell'economia di mercato e che unisce compiti amministrativi, tecnici e commerciali; è anche proprietario del capitale e dei mezzi produttivi;

Quando invece la proprietà dell'azienda si separa dalla gestione egli riconosce diverse forme di imprenditori come:

-)] Il “capitano d'industria” che innova tramite il controllo finanziario dell'azienda
-)] Il manager con formazione tecnica che è spinto all'innovazione dalla sua indole professionale
-)] Infine, l'imprenditore nella sua purezza, il “fondatore di imprese” che, dopo aver fatto crescere un'azienda passa a un nuovo progetto. (Trigilia, 2017)

Questa ricostruzione delle varie categorie imprenditoriali è dovuta alle due diverse fasi intellettuali dello studioso e la figura del “fondatore di imprese” incarna perfettamente questa seconda evoluzione del pensiero schumpeteriano (Toninelli, 2006).

Possiamo dire che “Schumpeter riconosce all'imprenditore coordinamento, arbitraggio, innovazione e assunzione di rischio. Grazie a quest'ultimo l'imprenditore giunge ad occupare uno spazio centrale nella moderna teoria dell'impresa” (Renzi, 2013).

3.7 La scuola neoclassica

3.7.1 Alfred Marshall

Rappresentante della scuola neoclassica, è famoso per aver formulato i sistemi di equilibri parziali. Dopo aver studiato all'università di Cambridge ed aver ottenuto la cattedra d'insegnamento si occupa, dalla metà dell'800 fino ad inizio '900, dello studio della statica economica.

Marshall identifica l'imprenditore come “colui che è la mente guida dell'intero complesso produttivo (the mastermind of the whole), colui che occupa il proprio tempo non a lavorare ma a decidere quale lavoro deve essere eseguito, in che modo e da chi” (Marshall, 1975). L'imprenditore deve essere capace di spaziare da un settore economico all'altro, infatti “è suo compito studiare i cambiamenti nei mercati di acquisto o di vendita, essere sempre attento a nuovi bisogni e alle nuove invenzioni ed escogitare nuovi modi di superare queste difficoltà. La maggior parte delle doti necessarie per questo lavoro non sono specializzate: dipendono in parte da un iniziale addestramento, in parte dall'esperienza acquisita in un'attività che possono essere trasferite in un'altra” (Marshall, 1975).

Vista la grande varietà di qualità che l'imprenditore deve possedere solo pochi saranno in grado di rivestire questo ruolo che richiede flessibilità e capacità organizzative particolarmente sviluppate, distinguendo all'interno della categoria imprenditoriale due diverse categorie, la prima è quella dell'imprenditore attivo che cerca di trovare soluzione e vie creative per raggiungere i propri obiettivi, la seconda invece è quella dell'imprenditore passivo che segue strade preesistenti (Fernandez, 2009). Ad accomunare queste due figure ci sono delle caratteristiche imprescindibili “in primo luogo, il suo ‘industriale ideale’ è un organizzatore della produzione e del mercato che possiede ‘una conoscenza completa delle cose del suo settore’; deve cioè ‘avere la capacità di prevedere i movimenti generali della produzione e del consumo, di scorgere dove esiste l'opportunità di offrire una nuova merce che va incontro a un bisogno reale o di far progredire il piano di produzione di una merce che già c'è’. [...] Dall'altro lato, deve essere ‘un capo naturale degli uomini’. Questo implica l'abilità di sapere scegliere prima i suoi collaboratori e poi di affidare

loro la sua completa fiducia per coinvolgerli nel lavorare e indurli a fidare in lui permettendo che le loro qualità emergano. Infine, deve esercitare un controllo generale su tutto e preservare ‘l’ordine e l’unità’ della (Marshall, 1975) sua impresa” (Berta, 2018).

Conclusione

Avendo analizzato cosa significhi essere imprenditori per questi autori possiamo affermare che esistano principalmente tre categorie diverse per descrivere questa professione:

-) Innovatore;
-) *Arbitrageur*;
-) Proprietario del capitale.

Abbiamo visto come la definizione di questo termine si sia evoluto nel corso del tempo, passando dall'essere talvolta trascurato o lasciato in secondo piano nelle teorie di questi autori ad essere il centro della definizione di economia moderna arrivando al secolo scorso. Credo che questo mutamento sia significativo dal punto di vista che collega l'evoluzione della nostra società con l'evoluzione della nostra forma economica e che, ad oggi, il ruolo dell'imprenditore non possa essere limitato ad una sola delle categorie descritte sopra ma che possa essere meglio definito come un individuo che ha "la volontà di affrontare il rischio, la capacità di innovare, il desiderio di profitto, l'abilità nell'assumere decisioni critiche, l'*alertness* verso le potenziali fonti di guadagno e la rapacità nel raccogliere informazioni" (Toninelli, 2006).

Vediamo dunque, in conclusione, come l'*entrepreneur* moderno debba essere veramente un

in grado di destreggiarsi abilmente all'interno di quello che è l'intricato groviglio della società moderna, con un occhio di riguardo al profitto e uno verso coloro che guida all'interno dell'azienda. Come abbiamo visto sono quindi importanti diverse caratteristiche per questa figura, ma penso che quella fondamentale sia la spinta verso l'innovazione continua, che ha come premessa una capacità di visione a lungo termine che contraddistingue queste figure e che le distingue dalla massa. E' proprio grazie alla *vision* di questi individui che la nostra società fa passi da gigante, essendo gli imprenditori coloro che stimolano l'inventività e accettano di caricarsi del rischio che porta con se.

Bibliografia

- Berta, G. (2018). *L'enigma dell'imprenditore (e il destino dell'impresa)*. Bologna: Il Mulino.
- Cantillon, R. (1955). *Saggio sulla natura del commercio in generale*. Torino: Giulio Einaudi editore.
- Dioguardi, G. (2009). *Richard Cantillon: le origini dell'imprenditore*. Tratto da gianfrancodioguardi.it: <http://www.gianfrancodioguardi.it/articoli/pdf/richard-cantillon-le-origini-dell-inprenditore.pdf>
- Einaudi, L. (1974). *Introduzione a R. Cantillon nel Saggio sulla natura del commercio in generale*. Torino: Einaudi.
- Fernandez, R. (2009). *Marshallian agglomeration economics and enterpreneurship: the spanish case*.
- Gioia, M. (1815-1819). *Il 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: Pirotta in Santa Redegonda.
- Infantino, L. (2008). *Individualismo, mercato, storia delle idee*. Soveria Mannelli: Rubbettino.
- Kirzner, I. (1997). *Concorrenza e imprenditorialità*. Soveria Mannelli: Rubbettino.
- Marshall, A. &. (1975). *Economia della produzione*. Milano: Isedi.
- Marx, K. (1867). *Il Capitale*. Amburgo.
- Marx, K. (1971). *Storia delle teorie economiche. Da Riccardo all'economia volgare*. Torino: Einaudi.
- Menger, C. (1950). *Principles of economy*. New York City: New York university press.
- Renzi, A. V. (2013). *Imprenditorialità, capitale di sviluppo e valore*. Torino: Giappichelli Editore.
- Ricardo, D. (1817). *Sui principi dell'economia politica e della tassazione*. (Isedi, Trad.) Londra.
- Say, J.-B. (1828-1829). *Corso completo di economia politica pratica*. Parigi: Rapilly.
- Schluchter, W. (1987). *Il paradosso della razionalizzazione: studio su Max Weber*. Napoli: Liguori.
- Schumpeter, J. (1971). *Teoria dello sviluppo economico*. Firenze: Sansoni.
- Simmel, G. (2019). *La filosofia del denaro*. Milano: Ledizioni.
- Sombart, W. (1967). *Il capitalismo moderno*. Torino: UTET.
- Toninelli, P. (2006). *Storia d'impresa*. Bologna: Il Mulino.
- Treccani, I. (2012). *treccani.it/FrankHynemanKnight*. Tratto da Treccani: https://www.treccani.it/enciclopedia/frank-hyneman-knight_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/
- Trigilia, C. (2017). *Sociologia economica (1, profilo storico)*. Bologna: Il Mulino.

- von Hayek, F. (1988). *Nuovi studi di filosofia, politica, economia e storia delle idee*. Roma: Armando.
- von Mises, L. (1949). *Human action*. New York city: Yale university press.
- von Mises, L. (1988). *Problemi epistemologici dell'economia*. Roma: Armando.
- von Mises, L. (1990). *Socialismo*. Milano: Rusconi.
- Weber, M. (1958). *L'oggettività conoscitiva della scienza sociale e della politica sociale*. Torino: Einaudi.
- Weber, M. (1970). *Capitalism and rural society in Germany*. Londra: Routledge and Kegan Paul.
- Weber, M. (1974). *Economia e società*. (Economia, Trad.) Milano: Comunità.
- Weber, M. (1982). *Sociologia della religione*. Milano: Comunità.

