

STUDI DI STORIA

# HISTORIAE

SCRITTI PER GHERARDO ORTALLI

a cura di

Claudio Azzara, Ermanno Orlando, Marco Pozza e Alessandra Rizzi



**Edizioni**  
Ca' Foscari

---

# STUDI DI STORIA

---

---

## Studi di storia

### Coordinatori

ALBERTO MASOERO (Università Ca' Foscari, Venezia)

ANNA RAPETTI (Università Ca' Foscari, Venezia)

### Comitato scientifico

CLAUS ARNOLD (Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt-am-Main)

MARINA CAFFIERO (Università La Sapienza, Roma)

GIOVANNI FILORAMO (Università degli Studi, Torino)

MARCO FINCARDI (Università Ca' Foscari, Venezia)

STEFANO GASPARRI (Università Ca' Foscari, Venezia)

MARIO INFELISE (Università Ca' Foscari, Venezia)

VINCENZO LAVENIA (Università degli Studi, Macerata)

SIMON LEVIS SULLAM (Università Ca' Foscari, Venezia)

ADELISA MALENA (Università Ca' Foscari, Venezia)

ROLF PETRI (Università Ca' Foscari, Venezia)

GIORGIO POLITI (Università Ca' Foscari, Venezia)

SILVIO PONS (Università degli Studi «Tor Vergata», Roma)

ANTONELLA SALOMONI (Università della Calabria)

ENZO TRAVERSO (Cornell University, Ithaca)

GIOVANNI VIAN (Università Ca' Foscari, Venezia)

CHRIS WICKHAM (All Souls College, University of Oxford)

---

---

# Historiae

Scritti per Gherardo Ortalli

a cura di

Claudio Azzara, Ermanno Orlando

Marco Pozza e Alessandra Rizzi



**Edizioni**  
Ca' Foscari

---

---

## L'imprenditore schumpeteriano e la storia

Rolf Petri

Nei primi decenni del Novecento si sviluppò un intenso dibattito intorno alla figura dell'imprenditore. Trascurata da gran parte dell'economia classica, tale figura divenne centrale anche per alcuni economisti intenti a rendere la teoria più rispondente all'esperienza storica. Una visione «eroica», corroborata dalla sociologia, dalla pubblicistica, dal discorso politico e dal senso comune, è oggi quanto mai viva. Essa ignora tuttavia che la teoria economica, in quelle non molte occasioni in cui se ne è voluta occupare, non ha fornito supporto né all'interpretazione sociologica né al senso comune. Vorrei qui accennare ad alcune delle principali tappe di questo dibattito, in cui si inserisce il pensiero di Joseph Alois Schumpeter. Se Max Weber e altri hanno posizionato l'emergere dello «spirito imprenditoriale» in più o meno precisi contesti storici, l'imprenditore di Schumpeter è stato accusato di peccare di astrattezza e a-storicità. La tesi che cercherò di dimostrare conferma l'astratto funzionalismo della concezione schumpeteriana, e la motiva, non tanto paradossalmente, con uno spiccato senso della storia dell'economista austriaco. Non lasciando che il «suo» imprenditore venisse confinato all'interno di precise coordinate di tempo e di spazio, Schumpeter lo ha dotato di una ben maggiore duttilità in rapporto all'imprevedibile mutamento storico.

### *Cenno alla storia del concetto*

Secondo una tradizione consolidata, la parola *entrepreneur* nacque nella Francia del Cinquecento. All'epoca «descrisse l'“avventuriero”, ossia il condottiero che ingaggiava i mercenari offrendo i loro servizi per gli obiettivi più vari. Dal Seicento in poi, all'epoca del mercantilismo, il termine ricorreva anche nei trattati economici, in cui designava attori economici che, come i “progettisti”, stringevano patti d'appalto con la mano pubblica, oppure introducevano nuove tecniche agricole

o investivano nell'industria». <sup>1</sup> Il termine si diffuse nella lingua inglese solo più tardi, soprattutto attraverso l'eco del *Traité d'économie politique*, pubblicato nel 1803 da Jean-Baptiste Say, mantenendo però la forma francese. La traduzione *undertaker* che nel secolo precedente ricorreva nella versione inglese dell'*Essay sur le Commerce en général* di Richard Cantillon, non riuscì ad attecchire durevolmente. Del resto, vari altri termini, come soprattutto *projector* ma anche *trader*, *merchant* e *master*, avevano circoscritto, nei trattati economici, le varie funzioni «imprenditoriali» senza fonderle necessariamente in un'unica figura professionale. <sup>2</sup>

Nel Settecento e ancora nell'Ottocento, la connotazione funzionale e professionale dell'imprenditore, nella letteratura economica e presumibilmente nell'uso comune, rimase dunque alquanto vaga. Attraverso l'accettazione del termine «capitalista» introdotto da David Ricardo e altri economisti per indicare il titolare di un capitale dato, la maggior parte dell'economia classica lo considerava soltanto agente di un «meccanismo economico» altrimenti spiegato e di conseguenza manifestava un sostanziale disinteresse sia per le specifiche mansioni e funzioni imprenditoriali sia per gli eventuali connotati sociali di tale figura. D'altronde, a una definizione funzionale dell'*entrepreneur* poco giovava neanche la successiva, e graduale, identificazione con il ruolo del padrone di fabbrica che si fece strada nel linguaggio comune.

Nemmeno i connotati professionali e sociali di «capitalisti» e «patroni» erano inizialmente tanto chiari come successivamente poteva apparire. I primi industriali furono figure dai contorni sociali incerti, in quanto talora proprietari di capitale e talaltra no, talora tecnici esperti e talaltra commercianti in proprio o agenti commerciali, spesso di estrazione borghese (mercanti, banchieri, liberi professionisti, funzionari), ma altre volte anche di estrazione piccolo-borghese, artigiana e proletaria oppure, e non proprio di rado, nobili. Anche in conseguenza di ciò, le denominazioni usate per gli esercenti di fabbriche industriali variavano all'inizio grandemente, da *manufacturer* a *mill owner*, *factory master* e *master spinner* oppure, a seconda dei casi, *ironmaster* e *ironmonger*. In Gran Bretagna lo stesso sostantivo *industrialist* si diffuse solo verso il 1840, a rivoluzione industriale praticamente compiuta. <sup>3</sup> Se e perché tale

1. M.J. FALLGATTER, *Theorie der Entrepreneurship. Perspektiven zur Erforschung der Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen*, Wiesbaden, DUV, 2002, p. 12.

2. U. GOEL, *Economists, Entrepreneurs and the Pursuit of Economics*, Frankfurt am Main-Berlin-Bern-New York-Paris-Wien, Lang, 1997, p. 195.

3. F. CROUZET, *The First Industrialists. The Problem of Origins*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pp. 2-10.

*industrialist* fosse anche un *entrepreneur*, questa fu una discussione che nell'Ottocento appena iniziava a essere condotta.

Già prima che l'idea di imprenditore si legasse così strettamente a quella del padrone di fabbrica, si sviluppò tuttavia una riflessione teorica sulle caratteristiche e le funzioni del *projector* o dell'*entrepreneur* in cui già si possono intravedere dei filoni interpretativi che fino a tempi recenti hanno polarizzato, almeno in parte, il dibattito economico attorno all'imprenditore. Per lo scrittore Daniel Defoe come, più tardi, per il filosofo Jeremy Bentham, la caratteristica distintiva del *projector* consisteva nella capacità innovativa. Il *projector* comunque non doveva godere di buona fama se Defoe, nel 1697, distinse quello solitamente astuto e truffaldino da quello più raro ma onesto, il quale, «con principi trasparenti e giusti, grazie a ragionevolezza, onestà e ingegno, porta qualche congegno al suo necessario perfezionamento, ne fa l'uso che vuole senza però imbrogliare nessuno, mettendo quindi in atto il proprio progetto e accontentandosi come profitto degli effettivi proventi della propria invenzione». <sup>4</sup> Novanta anni più tardi, Jeremy Bentham confermava in una lettera ad Adam Smith come i *projectors* fossero coloro che «nel perseguire la meta della ricchezza o di qualsiasi altro obiettivo, tentano, con l'aiuto della ricchezza, di venire fuori con una qualche invenzione; [...] sopra ogni altra cosa tali persone, nel perseguire i loro fini, mirano a qualcosa che possa essere ritenuto un miglioramento, che esso consista nella produzione di un nuovo prodotto appena adatto all'uso umano oppure in un miglioramento della qualità o in un abbassamento dei costi di quelli già conosciuti». <sup>5</sup>

Per Richard Cantillon, invece, come più tardi per Hans von Mangoldt, l'attributo precipuo dell'*entrepreneur* consisteva nella disponibilità e nell'abilità di affrontare il rischio inerente alla mutevole fortuna degli affari. Nell'opera di Cantillon uscita postuma nel 1755, imprenditore è considerato colui che impiega altri lavoratori i quali non corrono rischi, mentre lui stesso affronta l'incertezza dei «tempi che si perdono e [dei] costi che si sopportano nonché [dei] rischi che si corrono per perfezionarsi». Pertanto, il suo lavoro costa caro: «Le arti e i mestieri che sono accompagnati da rischi e pericoli, come quelli della metallurgia, della navigazione o dell'estrazione d'argento, devono essere remunerati in

4. DANIEL DEFOE, *An Essay upon Projects*, London, 1697, par. *Of Projectors*, cit. da The University of Adelaide Library, 2009, <http://ebooks.adelaide.edu.au/d/defoe/daniel/d31es/>.

5. JEREMY BENTHAM, *Defence of Usury*, London, T. Payne and Son, 1787, par. *Letter XIII to Dr. Smith*, cit. da GOEL, *Economists*, p. 125.

proporzione al rischio».<sup>6</sup> Il profitto è dunque, secondo Cantillon che era anche uomo d'affari, la giusta ricompensa del rischio, il quale configura il vero mestiere dell'imprenditore. Anche per Mangoldt, la cui opera uscirà cento anni esatti dopo quella di Cantillon, la sopportazione delle incertezze riguardo agli affari e all'utile da essi ricavabile costituisce la caratteristica distintiva dell'imprenditore (*Producent*), la cui impresa è da considerarsi «tanto più perfetta quanto più assoluta è la misura con cui l'incertezza del suo successo ricade sul produttore» medesimo.<sup>7</sup>

All'epoca degli economisti classici, il solo Jean-Baptiste Say, che più che un classico può considerarsi un precursore del marginalismo,<sup>8</sup> sviluppò un'apposita teoria dell'*entrepreneur*. Secondo Say, imprenditore è colui che organizza, decide e dirige l'avvio di un'industria o di un altro affare, e che se ne assume il potere decisionale e ne sopporta i rischi di fronte all'incertezza. L'innovazione, in tale avvio, è esplicitamente e implicitamente inclusa, senza però essere soggetta a particolare risalto. Le doti precipue dell'imprenditore consistono nel decisionismo e nella capacità di conduzione dell'impresa. Say accusa Adam Smith di non distinguere tra il ruolo del capitalista e quello dell'imprenditore, e precisa che quest'ultimo «non dev'essere necessariamente già ricco; pertanto, può lavorare anche con capitale preso in prestito; comunque deve in ogni caso poter disporre di liquidità [...] dev'essere capace, per la natura dei suoi rapporti, di contrarre credito del capitale di cui gli potrebbe capitare di non poter disporre in proprio».<sup>9</sup> Comprendere il ruolo dell'imprenditore nell'economia, secondo Say, è importante per capire le cause che ne determinano le fluttuazioni.

Nell'opera maggiormente fondante l'economia classica, il *Wealth of Nations* di Adam Smith, sembra invece difficile scorgere una denominazione unitaria e chiara per l'imprenditore. Le figure variamente denominate che in essa si possono identificare con gli agenti dotati di potere discrezionale, si caratterizzano soprattutto per la lungimirante e conservatrice cautela con cui minimizzano i rischi, all'interno di un processo economico pensato nei termini di un equilibrio stazionario in cui si tratta di ottimizzare l'allocazione delle risorse date. L'«impre-

6. RICHARD CANTILLON, *Essai sur la nature du commerce en général*, London, Gyles, 1755, pp. 24, 26-27.

7. H.K.E. MANGOLDT, *Die Lehre von Unternehmergewinn. Ein Beitrag Zur Volkswirtschaftslehre*, Leipzig, Teubner, 1855, p. 38.

8. GOEL, *Economists*, p. 129.

9. J.B. SAY, *Traité d'Économie politique*, 2 voll., Paris, Deterville, 1803, cit. da GOEL, *Economists*, pp. 129-140, in part. p. 133.

ditore» di Smith, se esiste, rappresenta in un certo senso il contrario dell'imprenditore benthamiano, divergendo altrettanto da quello di Cantillon. Non assume una funzione autonoma, ma solo quella di un agente particolarmente lungimirante e consapevole della distribuzione ottimale dei beni da parte di quella mano invisibile che metaforizza il principio dell'equilibrio generale in regime di libera concorrenza. Sotto il profilo storico concreto è, semmai, interessante come catalizzatore o, in caso contrario, guastatore di tale equilibrio, ma riveste scarso interesse sotto il profilo della teoria economica. Tale visione smithiana, ulteriormente sviluppata da David Ricardo, spiega ed esemplifica bene il disinteresse dell'economia classica per la figura e la funzione dell'imprenditore.<sup>10</sup>

Scrivono Giuseppe Berta che anche Karl Marx, in tema di imprenditore, conferma la propria «fedeltà alla logica dei classici» mantenendo «un punto di vista che esclude dalla dinamica dell'economia ogni movente soggettivo e ogni contributo personale».<sup>11</sup> Risulta difficile condividere un simile giudizio in quanto Marx, pur da un verso ben ancorato all'economia classica, ne rivoluziona per un altro i concetti. Rispetto al nostro tema introduce alcuni elementi di cui poi sarà sommo debitore Josef Alois Schumpeter. È vero, neanche a Marx dell'*Unternehmer* importa molto, la sua attenzione è quasi tutta ricardianamente rivolta al *Kapitalist*. Il quale però solo a prima vista può sembrare ancora come un semplice esecutore del principio meccanico sottostante alla riproduzione capitalistica. In realtà, per Marx, il principio sottostante non è meccanico bensì dialettico, e il fatto che il «capitalista» rimanga una mera astrazione e quindi lontano da ogni concrezione storica, non implica che sia privo di soggettività. Al contrario, sostiene il filosofo di Treviri, l'accumulazione ai fini di investimento del capitale in un processo di riproduzione su scala allargata è un «suo atto di volontà». Ed è proprio e soltanto compiendo tale atto soggettivo che esso diventa, quale «fanatico valorizzatore del valore», il «volano» di un complessivo «meccanismo sociale» che non può che svolgersi nel tempo. Ossia, il suo libero atto di volontà è il presupposto non di un processo stazionario come in Smith o Ricardo, bensì di una irreversibile trasformazione economica in cui si dispiega «lo sviluppo delle forze produttive della società». Quindi, l'uomo concreto a cui si voglia eventualmente affibbiare l'epitaffio di «capitalista», per Marx va scisso nelle sue varie funzioni: come proprietario di fondi finan-

10. ADAM SMITH, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London, W. Strahan and T. Cadell, 1776; cfr. i commenti di F. REDLICH, *Der Unternehmer. Wirtschafts- und Sozialgeschichtliche Studien*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 1964, pp. 76, 226-232 e GOEL, *Economists*, pp. 86-138.

11. G. BERTA, *L'imprenditore: un enigma tra economia e storia*, Venezia, Marsilio, 2004, p. 30.

ziari destinati all'investimento è solo un *Geldkapitalist*; mentre l'*aktive Kapitalist*, funzionalmente diverso dal primo, è colui che interviene nel processo produttivo; nella misura in cui egli stesso produce plusvalore lavorando e sorvegliano impersona uno status di salariato. Cosa, allora, rimane? Rimane il *fungierende Kapitalist* che organizza la produzione di plusvalore allo scopo del profitto, e questo allo scopo della riproduzione allargata, nel tempo futuro, di altro e sempre maggiore profitto.<sup>12</sup> Come nei classici, si tratta di un'astrazione funzionale. Ma diversamente da essi, quella di Marx non rimanda a quel principio meccanico a-temporale che i primi vedono inerente al mercato capitalista, bensì a un principio evolutivo che egli presuppone inerente al capitale inteso come modo di produzione. Nell'evidenziare una funzione correlata a un principio dinamico anticipa due tratti essenziali dell'*Unternehmer* schumpeteriano.

### *L'imprenditore di Schumpeter...*

Vale la pena soffermarsi, a questo punto, su un dato importante: mentre per l'economia classica il capitalista è solo il titolare di fattori di produzione (capitale fisso e circolante), senza meglio definite né tanto meno necessarie «doti imprenditoriali», nella discussione teorica minoritaria degli scrittori economici ed economisti che se ne occupano, l'imprenditore - variamente denominato - non viene automaticamente identificato con il capitalista (inteso come proprietario di capitale) né, di conseguenza, strettamente legato a delle figure sociali di potenziali detentori di capitale, quali i nobili e i borghesi mercanti e banchieri oppure, più tardi, gli stessi industriali. Né se ne teorizzano necessariamente moventi economici in sé esaurienti quali la massimizzazione del profitto o del benessere materiale. In genere il comportamento massimizzante viene al contrario derivato da motivazioni psicologiche intrinseche, oppure interpretato come strumentale all'ottenimento di ben più convincenti contropartite sociali del vile denaro, quali l'autodeterminazione (condizione insolita e privilegiata nella società di antico regime) e il riconoscimento e il prestigio sociali, visti come strumenti di potere e di ascesa di rango.

A differenza quindi delle tradizioni inaugurate dalla sociologia ottocentesca e novecentesca attorno all'imprenditore, la prima teoria economica dell'imprenditore non si è interessata più di tanto di definirne i contorni sociali, mentali, confessionali e così via, ma si è semmai preoccupata di comprenderne meglio le funzioni nel processo economico. Tale visione funzionalista, all'interno della quale caratteristiche come

12. K. MARX, *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, Berlin, Diez, 1975, I, 1 (1867), p. 618; 1976, III, 1 (1894), p. 387.

la capacità di innovazione, accettazione del rischio, organizzativa e decisionale concorrono a tutt'oggi per essere riconosciute come qualità decisive, sarebbe poi culminata, nei primi decenni del Novecento, nella teoria dell'imprenditore di Joseph-Alois Schumpeter.

Per Schumpeter, la funzione qualificante dell'imprenditore «consiste semplicemente nel fare cose nuove oppure nel fare cose già fatte in una nuova maniera (innovazione)».<sup>13</sup> Per quanto la condizione di una persona concreta, ad esempio quella di un proprietario ed esercente di un'impresa industriale, possa coincidere con il significato comunemente attribuito alla parola, se non introduce nuovi prodotti, nuovi principi organizzativi oppure nuove tecniche di produzione né conquista nuovi mercati di rifornimento o di smercio, nell'accezione schumpeteriana imprenditore non è. L'imprenditore di Schumpeter non inventa nulla di nuovo; il nuovo, piuttosto, lo applica. E poiché l'imprenditore, in quanto tale, non possiede capitali, nel farlo non corre alcun rischio. Certamente, è lui il decisore all'interno dell'impresa, ma le decisioni da prendere, come imprenditore, non riguardano l'ordinaria amministrazione della quotidianità bensì, esclusivamente, le decisioni strategiche ed innovative.<sup>14</sup>

Tale definizione dell'imprenditore ha ingenerato molte perplessità in coloro che cercano riscontro tra figure sociali e storiche assomiglianti all'imprenditore di Schumpeter, e che criticano la sua teoria non riuscendo a trovarne molte. Una critica che appare tuttavia frutto di un equivoco. Per quanto Schumpeter si sia arrovelato attorno al profilo attitudinale dell'imprenditore, e abbia implicitamente ed esplicitamente attinto a esperienze e modelli imprenditoriali del passato e del suo presente,<sup>15</sup> egli non avrebbe avuto difficoltà alcuna di ammettere che una persona che abbia le «sue» doti di imprenditore, nella vita sociale e storica, come persona concreta, possa anche essere un proprietario d'azienda, oppure un manager che passa molte delle sue giornate con l'ordinaria amministrazione. Né avrebbe escluso che un imprenditore concreto possa rischiare il proprio oppure altrui capitale innovando. Come persona concreta, può anche essere un inventore che tenta di trasformare la propria invenzione in ricchezza, benessere o prestigio. A Schumpeter, benché parli molto di particolari doti necessarie all'imprenditore, non interessa più di tanto stabilire uno psicogramma tipico né

13. J.A. SCHUMPETER, *The Creative Response in Economic History*, «The Journal of Economic History», 7, 1947, pp. 149-159, in part. p. 151.

14. GOEL, *Economists*, pp. 53-56; FALLGATTER, *Theorie der Entrepreneurship*, pp. 94-95; REDLICH, *Der Unternehmer*, p. 78.

15. Un aspetto su cui molto insiste BERTA, *L'imprenditore*, pp. 50-62.

delineare un profilo sociale tipico. Socialmente, l'imprenditore accede alla «classe borghese» in premio al suo successo all'interno dell'economia capitalistica, ma viceversa un'appartenenza sociale (o confessionale o altre simili) per nascita non predestina automaticamente a diventare un imprenditore.<sup>16</sup> Come persona concreta, un imprenditore può quindi essere, in fondo, un agente qualsiasi in qualunque spazio e tempo. Ma per poter essere definito tale, nell'accezione prettamente funzionalistica di Schumpeter, deve fare una cosa soltanto: innovare.

*...e quello degli altri*

L'economista americano Frank Knight, che sin dal 1921 sviluppa una propria teoria dell'imprenditore indipendentemente da quella dell'economista austriaco, riprende la tradizione di Cantillon mettendo al centro della sua definizione non l'innovazione bensì la propensione al rischio. A ben vedere, tuttavia, il dibattito sulle posizioni di Knight e Schumpeter non è attraversato da uno steccato teorico insormontabile. Entrambi si incontrano in una comune concezione non determinista del processo economico a causa dell'operatore tempo. Knight infatti distingue i rischi calcolabili da quelli incalcolabili: dominare i primi appartarrebbe al compito del manager, mentre correre i secondi risponderebbe alla vocazione dell'imprenditore, definito da lui un «funzionario economico».<sup>17</sup> Mentre, sull'altro versante, la polemica di Schumpeter contro l'imprenditore portatore di rischio non è diretta contro l'idea che l'innovazione implicasse un'accettazione dell'incertezza, e quindi del rischio che all'incertezza è connaturato. Egli intende piuttosto rimarcare con sufficiente chiarezza la distinzione tra il suo imprenditore-innovatore, e l'imprenditore-capitalista o titolare d'azienda del comune sentire.

Dopo la Seconda guerra mondiale, nella misura, invero contenuta, in cui se ne sono occupati, gli economisti di scuola neoclassica come Harvey Leibenstein,<sup>18</sup> Israel Kirzner<sup>19</sup> e Mark Casson<sup>20</sup> sono tornati sull'aspetto a

16. J.A. SCHUMPETER, *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*, München, Francke, 1972, p. 123.

17. F.H. KNIGHT, *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Houghton Mifflin, 1921, p. 268.

18. H. LEIBENSTEIN, *The General X-Efficiency Paradigm and the Role of the Entrepreneur*, in M.J. RIZZO (a cura di), *Time, Uncertainty and Disequilibrium*, Lexington-New York, Lexington Books, 1979, pp. 127-139.

19. I.M. KIRZNER, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago-London, University of Chicago Press, 1973.

20. M. CASSON, *The Entrepreneur. An Economic Theory*, Oxford, Robertson, 1982.

suo tempo sottolineato da Adam Smith e, con argomenti diversi, anche da Jean-Baptiste Say: ovvero, sul ruolo dell'imprenditore come decisore e organizzatore. Dal punto di vista dello sviluppo della teoria e della storia economica, quel ritorno ha una sua logica tutt'altro che banale. I mercati e i sistemi di impresa si sono nel frattempo notevolmente evoluti e diversificati. Nella misura in cui oggi la teoria *mainstream* riconosce la divaricazione che intercorre normalmente tra questi sistemi e l'ottimo teorico rappresentabile da una funzione di produzione in equilibrio, e in cui riconduce tale stato di cose soprattutto alle asimmetrie nella distribuzione delle informazioni, il ruolo del decisore all'interno dell'impresa, che a sua volta è un prodotto e al contempo una riproduttrice di asimmetrie e imperfezioni del mercato, diventa assai più critico per il processo economico di quanto non fosse all'epoca e nell'idea dello stesso Smith.<sup>21</sup> E tuttavia anche il moderno imprenditore neoclassico, alla fin fine, rimane, alla stregua di quello classico smithiano, solo l'agente di un principio teorico astratto come quello dell'Equilibrio generale. Con il suo talento organizzativo, il fiuto e le sue doti decisioniste deve cercare di ovviare il più possibile agli stati sub-ottimali derivanti da asimmetrie e mercati imperfetti - una visione, questa, che rimane radicalmente opposta a quella di Schumpeter.

Di là da simili divergenze interessa tuttavia rilevare come tutto il dibattito economico intercorso tra il XVII secolo e il nostro XXI riguardo all'imprenditore non supponga che determinate caratteristiche sociali siano causa e presupposto dell'espletamento di funzioni imprenditoriali. Tale risultato non cambia molto neanche se includiamo un filone di ricerca sviluppatasi in economia aziendale, sociologia e antropologia sull'*entrepreneurship* che si è concentrata sulle tipologie d'interazione nel mondo delle imprese e sui profili psicologici e culturali sottostanti.<sup>22</sup> I profili psicologici diagnosticati spaziano dal «bisogno di conquista» individuato da David McClelland, all'ipertrofica reattività sociale causata da una narcisistica sovrastima di sé, spiegata da Manfred Kets de Vries, fino a un gioco sottile di vergogna e fierezza che per David Goss spiega la resistenza alle sanzioni sociali contro l'innovazione.<sup>23</sup> Altri,

21. M. BLAUG, *Entrepreneurship in the History of Economic Thought*, «University of Exeter Discussion Papers in Economics», 15, 1995, p. 9; FALLGATTER, *Theorie der Entrepreneurship*, pp. 95-96.

22. FALLGATTER, *Theorie der Entrepreneurship*, pp. 126-141; H.J. WEIHE, *Entrepreneurship. Neue Wege zum Unternehmertum*, Hamburg, Kovač, 1994, pp. 97-99.

23. Ad es., D.C. MCCLELLAND, *The Achieving Society*, Princeton, Van Nostrand, 1961; M. KETS DE VRIES, *The Anatomy of the Entrepreneur: Clinical Observations*, «Human Relations», 49, 7, 1996, pp. 853-883; D. GOSS, *Entrepreneurship and «the social»: Towards a deference-emotion theory*, «Human Relations», 58, 5, 2005, pp. 617-636.

come Charles Ginn e Donald Sexton, isolano con metodo empirico gli approcci intuitivi e orientati al futuro dei capi delle imprese dinamiche dai comportamenti basati sulle esperienze del passato dei capi delle imprese a crescita lenta.<sup>24</sup> Evidentemente, resta da spiegare perché in una data società non tutti siano invogliati a fare gli imprenditori. La risposta viene ricercata in supposte differenze attitudinali a livello psicologico. L'imprenditore, scriveva già Sombart, è «un uomo che deve realizzare un obiettivo e che è disposto a dare la propria vita per ottenerlo». Non contano, per lui, né la ricchezza né il prestigio né il riconoscimento né il potere, conta soltanto questa irrefrenabile pulsione intrinseca che in sé non serba altro fine. L'imprenditore si trova, dunque, tendenzialmente in tutti gli ambiti della vita e in tutte le epoche della storia. Esso «diventa imprenditore capitalistico [soltanto] in unione con il mercante».<sup>25</sup>

Quindi, è solo l'incontro contingente, se non la fusione in una persona, tra la personalità dell'imprenditore e la figura sociale del borghese a creare l'«imprenditore capitalistico», il quale tuttavia appartiene, come tutte le altre combinazioni sociali dell'intraprendenza, a una determinata epoca storica.

### *Il senso dell'approccio funzionalista*

Nella letteratura economica fin qui citata, non si intravede nessuna teoria secondo cui soltanto dei soggetti borghesi incorporano i presupposti attitudinali dell'imprenditore. D'altra parte, Schumpeter non vedeva ragioni di dubitare, sul piano storico, dello stretto rapporto tra imprenditoria, capitalismo e borghesia. Ma tale rapporto va definito, a parere dell'economista austriaco, unicamente nei termini delle sue funzioni economiche. «L'ordine capitalista» e l'imprenditore sono legati a doppio filo l'uno all'altro proprio «in quanto per sua natura il capitalismo è una forma o un metodo di mutamento economico».<sup>26</sup> Quindi esso rappresenta esattamente quel principio che l'imprenditore mette in pratica innovando. Mentre «la classe borghese», per Schumpeter, non costituisce un oggetto di analisi storica di cui si debba presupporre un'identità autonoma di là dal capitalismo. «Lo stesso meccanismo [dell'ordine capitalista] che rende capaci delle loro prestazioni gli individui e le fami-

24. C.W. GINN, D. SEXTON, *A comparison of the personality type dimensions of the 1987 Inc. 500 company founders/CEOs with those of slower-growth firms*, «Journal of Business Venturing», 5, 5, 1990, pp. 313-326.

25. W. SOMBART, *Der kapitalistische Unternehmer*, «Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik», 29, 1909, pp. 689-758, in part. p. 729.

26. SCHUMPETER, *Kapitalismus*, p. 136.

glie che di volta in volta appartengono alla classe borghese, compie *ipso facto* anche la selezione tra gli individui e le famiglie destinati ad ascendervi o a esserne espulsi». <sup>27</sup> Quindi, dall'ordine economico del capitalismo scaturiscono i comportamenti degli uomini «indipendentemente da ciò che forse farebbero più volentieri». <sup>28</sup> Pertanto non è al contrario dall'identità culturale di una classe sociale e dai suoi comportamenti che scaturisca il capitalismo <sup>29</sup> (come sarebbe, secondo una lettura diffusa ma anch'essa forse un po' sbrigativa, nell'idea di Max Weber). <sup>30</sup> L'approccio schumpeteriano intende piuttosto partire da Marx, il cui *fungierender Kapitalist* anticipa un tratto essenziale dell'imprenditore schumpeteriano: quello di essere l'agente o la personificazione della spinta intrinseca del capitale al perpetuo mutamento e sviluppo economico.

L'altra ispirazione, Schumpeter la prese dal dibattito teorico suo coevo, il quale fa peraltro apparire il suo pensiero meno originale di quanto solitamente creduto. Quello degli anni Dieci, Venti e Trenta fu un contesto di crescente formalizzazione matematica delle scienze economiche, nell'ambito della quale si poneva la questione dello statuto della variabile *t*, ovvero del ruolo del tempo per le equazioni fondamentali dell'approccio marginalista. Ci si domandava se l'assioma di fondo dovesse essere quello dell'equilibrio oppure quello del disequilibrio, e se e come fosse possibile incorporare, nei modelli ad equazione, la storicità del processo economico reale. Fu in tale ambito di discussione, squisitamente teorico e metodologico, che il ruolo dell'imprenditore - non diversamente da quello del mutamento tecnico, cui è strettamente connesso - si spostò al centro dell'attenzione. Purtroppo, manca qui lo spazio per dimostrare più nel dettaglio che l'imprenditore di Schumpeter altro non fosse che una personificazione dell'operare del tempo. Schumpeter non fu l'unico a pensarla così. Il fatto che fosse necessario introdurre nei modelli «dinamici» un qualche parametro arbitrariamente scelto per soddisfare l'ipotesi dell'equilibrio, fu dall'economista italiano Amoroso nel 1912 letta come la conferma matematica dell'intervento imprenditoriale necessario allo sviluppo economico, ma anche della «possibilità di un intervento politico-economico di carattere soggettivo e rivoluzionario». <sup>31</sup>

27. SCHUMPETER, *Kapitalismus*, p. 123.

28. SCHUMPETER, *Kapitalismus*, p. 212.

29. Come invece suggerisce BERTA, *L'imprenditore*, p. 56.

30. Di questo parere è BERTA, *L'imprenditore*, p. 48; di parere contrario è G. BUSINO, *Ancora sull'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, «Rivista storica italiana», 116, 2, 2004, pp. 577-586, in part. p. 586.

31. A. GUERRAGGIO, *L'economia matematica in Italia tra le due guerre: Luigi Amoroso*,

Quindi, l'innovatore o imprenditore poteva essere anche un soggetto collettivo, come lo Stato.

Se, ciò nonostante, ancora oggi tendiamo ad equiparare l'imprenditore con la figura del borghese, questo è dovuto a ragioni varie e diverse. In primo luogo veniamo indotti a una simile equazione dall'esperienza storica stessa secondo cui la stragrande maggioranza di coloro che il senso comune definisce come «imprenditori» si colloca in quella (in verità mutevole ed eterogenea) categoria sociale che è o è stata definita come «borghesia». In secondo luogo, la riflessione funzionalista degli economisti, che si muove a lato di siffatto senso comune, è comunque rimasta marginale all'interno della propria disciplina, mentre per la corrente maggioritaria delle scienze economiche la caratterizzazione borghese dell'imprenditore tipo è rimasta tanto scientificamente irrilevante quanto al contempo culturalmente e politicamente scontata. In terzo luogo, siamo debitori di una secolare educazione imperniata sull'auto-rappresentazione borghese, o volendo sulla autopoiesi del discorso borghese, che grazie a una tradizione liberale variamente connotata ha sussunto nel concetto di sé tutte le spinte innovatrici, riformatrici e progressive dell'umanità. In quarto luogo, siamo debitori di una forte corrente filosofica e sociologica che grazie ad opere scientifiche, come quella del già menzionato Max Weber,<sup>32</sup> ha durante il Novecento contribuito a rilanciare e irrobustire con acute argomentazioni storiche e sociologiche la storica pretesa di superiorità universale del modello socio-economico e socio-politico euro-atlantico. Con Max Weber ed altri, tale pretesa, da tempo filtrata nell'ideologia comune, assume una forma finemente elaborata sul versante sociologico e filosofico, in base all'evidenza fornita dalla storia sociale e delle religioni, delle culture e delle mentalità.

Per quanto Schumpeter condividesse con Weber una certa vicinanza con le posizioni mengheriane nel *Methodenstreit*, si deve qui ricordare quanto fosse dal punto di vista epistemologico debitore di Ernst Mach.<sup>33</sup> Rifiutava un'interpretazione essenzialista degli oggetti della conoscenza, in misura così radicale da ritenere impossibile stabilire un qualsiasi

«Quaderni di storia dell'economia politica», 8, 2-3, 1990, pp. 23-37, in part. p. 35; il riferimento è a L. AMOROSO, *Contributo alla Teoria matematica della dinamica economica*, Roma, Tip. R. Accademia dei Lincei, 1912.

32. M. WEBER, *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, Tübingen, Mohr, 1904.

33. E. MACH, *Die Mechanik in ihrer Entwicklung historisch-kritisch dargestellt*, Leipzig, Brockhaus, 1883; E. MACH, *Erkenntnis und Irrtum. Skizzen zur Psychologie der Forschung*, Leipzig, Barth, 1905.

affidabile nesso causale oggettivo tra i fenomeni osservati. Una teoria, secondo tale punto di vista, non può reclamare a sé un valore di «verità», ma avere valenza soltanto nella misura e in quell'ambito in cui serve allo scopo strumentale e pragmatico di un'organizzazione efficace dei dati osservati. E a tale scopo può servire con tanta più efficacia quanto meno è contaminata dall'illusione di una «verità» universale sottostante ai proprio assiomi, e quanto meno perde tempo nel cercare di «corroborare» tale verità con i «fatti storici». Al posto di una patetica quanto inutile procedura probatoria, la teoria deve utilmente limitarsi ad analizzare in via descrittiva i nessi funzionali che intercorrevano tra i vari fenomeni.

In questo senso, Schumpeter intendeva differenziarsi anche dal procedere di Weber da una «comprensione» alla «spiegazione» dei fenomeni storici attraverso il concetto di «ideal tipo». Per Schumpeter, «giudizi di valore e interessi erano utili ai fini della formulazione di una teoria, ma essi non potevano tuttavia ambire ad uno statuto diverso da quello di mere ipotesi arbitrarie. Egli sottolineava che un ideal tipo non poteva essere collegato a nessuna entità storica reale, per cui poco si adattava alla descrizione storica. In particolare, criticava Weber per aver ricercato l'origine del capitalismo nell'etica protestante. Per lui, la *Religionshypothese* altro non era che una mera finzione».<sup>34</sup>

Nonostante la diffusa insoddisfazione con il suo concetto, che poco aiuta a superare la difficoltà di «comprendere la figura dell'imprenditore nel suo divenire concreto»,<sup>35</sup> non pare improbabile che sia stata esattamente la distinzione concettuale tra analisi funzionale e descrizione dei fatti storici a garantirne l'efficacia e la longevità sul piano teorico – e questo proprio, loro malgrado, in quegli ambiti scientifici ed accademici in cui, come nelle scienze economiche e sociali, metodo ed epistemologia dell'economista austriaco sono rimasti largamente incompres. Non a caso uno dei pochi studiosi a noi contemporanei che si è addentrato in questi meno frequentati aspetti dell'opera di Schumpeter, Yuichi Shionoya, ha intitolato un suo saggio di vent'anni fa con una frase che potrebbe anche suonare come un appello: *taking Schumpeter's methodology seriously*.

34. Y. SHIONOYA, *Taking Schumpeter's methodology seriously*, in F.M. SCHERER, M. PERLMAN (a cura di), *Entrepreneurship, Technological Innovation, and Economic Growth*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1992, pp. 343-362, in part. 358; per una discussione dell'epistemologia weberiana si veda tuttavia BUSINO, *Ancora sull'etica protestante*, pp. 584-586.

35. BERTA, *L'imprenditore*, p. 73.

---

*Conclusioni*

Da un certo punto di vista non ha forse torto Youssef Cassis quando scrive che «il concetto di imprenditore è, invero, poco utile per lo storico dell'impresa»,<sup>36</sup> visto come non sia mai dato di sapere con certezza a quale figura dovesse essere affibbiato: al «patrone»? al manager? allo *shareholder* di riferimento? al titolare di un'industria? o forse, addirittura, al piccolo investitore e allo speculatore? E già più di trent'anni prima, Fritz Redlich ebbe a lamentarsi: «L'“imprenditore” di Schumpeter è l'innovatore della vita economica, ed egli ci avrebbe risparmiato molta confusione se si fosse degnato sin da subito di chiamare la propria figura con il vero nome».<sup>37</sup>

Ma, significativamente, la «confusione» è andata avanti e perdura ancora oggi. È mia convinzione che ciò sia dovuto proprio allo scarno funzionalismo del suo concetto, essenzialmente di tipo teorico per quanto rigogliosamente costellato dalla conta di fatti e da congetture storiche. Oggi, credo, abbiamo motivi quanto mai validi per esaltare e semmai rendere ancora più radicale tale aspetto della teoria schumpeteriana. Nella rinuncia a una collocazione precisa delle funzioni imprenditoriali in ben definite circostanze storiche e geografiche e ben determinati ambiti sociali risiede infatti un potenziale analitico notevole per una ricerca economica e sociale che voglia compiere un'indagine il meno possibile prevenuta del mutamento economico del passato, e di un presente in cui a livello mondiale emergono protagonisti dell'innovazione e dello sviluppo economico che difficilmente si lasciano ricondurre alle storie, tipologie e tassonomie euro-atlantiche.

---

36. Y. CASSIS, *Big Business. The European Experience in the Twentieth Century*, New York, Oxford University Press, 1997, p. 144.

37. REDLICH, *Der Unternehmer*, p. 77.