

## **L'imprenditore in età preindustriale**

Forme di impresa possono essere ritrovate anche in epoche precedenti alla prima rivoluzione industriale in tutti i settori a partire da quello predominante, ossia il settore agricolo. Possiamo parlare di attività imprenditoriale nel momento in cui la produzione viene rivolta al mercato (quindi il contadino non produce solo per il proprio sostentamento).

Attività imprenditoriali sono presenti anche nel settore secondario e vengono definite attività manifatturiere. Un primo esempio sono le botteghe degli artigiani, che producono ciò che vendono, dopo aver acquistato la materia prima e averla trasformata. Altro esempio è l'industria domestica, prevalentemente presente nelle campagne: il mercante-imprenditore compra la materia prima, la porta presso il domicilio delle famiglie contadine che la trasformano durante il tempo libero dal lavoro dei campi, e infine recupera il prodotto finito e lo vende. Egli è colui che anticipa il capitale per acquistare la materia prima e vede il ritorno solo dopo diversi mesi: è quello che sostiene il rischio di impresa. Un ultimo esempio sono le manifatture centralizzate, chiamate anche proto-fabbriche, ossia una forma di organizzazione della produzione precedente alla fabbrica. La produzione centralizzata avviene all'interno di un unico edificio ma la differenza rispetto alla fabbrica è rappresentata dal fatto che nella fabbrica siano presenti i macchinari, al contrario nella proto-fabbrica i macchinari sono rudimentali, facendo prevalere il lavoro umano.

Anche nel settore terziario troviamo attività imprenditoriali che partono dal mercante medievale, passando per i banchieri, ossia uomini d'affari che raccolgono somme di denaro prestate e infine arrivando alle case commerciali, ossia mercanti che si riuniscono per attivare reti commerciali e utilizzano strumenti di condivisione del rischio d'impresa.

## **Caratteristiche del sistema economico in età preindustriale**

E' possibile parlare di impresa solo quando c'è un collegamento con il mercato. E' innanzitutto importante comprendere le caratteristiche del mercato in epoca preindustriale (dal 1200 fino al 1700), che in tempi successivi si modificheranno.

- Vi è maggiore incertezza, cioè l'imprenditore di questa epoca ha a che fare con problemi maggiori derivanti da una maggiore incertezza rispetto alle epoche successive. Incertezza significa che prevalgono le asimmetrie informative, ossia le informazioni circolano con fatica; ad esempio non si conoscono le condizioni del mercato in cui si andrà a vendere e non si possono valutare i fattori esogeni (epidemie, guerre, ecc.). Maggiore incertezza significa anche rischi maggiori (il rischio di impresa è particolarmente elevato) e allo stesso tempo esistono pochi strumenti per valutarlo e affrontarlo. Le prime forme di assicurazione che si sviluppano nascono nel tredicesimo secolo nel settore dei trasporti marittimi poiché nasce la necessità di tutelarsi dai rischi connessi ai trasporti (rischio di naufragio, di pirati, di sequestro da parte delle autorità).
- Il secondo elemento che caratterizza questa epoca sono i vincoli di natura sociale, che derivano dalla struttura della società, che limitano la mobilità dei fattori produttivi e la disponibilità delle risorse. Ad esempio in epoca medievale la mobilità dei fattori produttivi era nulla in quanto il feudatario deteneva la proprietà della terra ed accumulava ricchezza, lavoro e contadini, esistevano classi sociali rigide che non consentivano al contadino di diventare feudatario o di acquisire la proprietà della terra.
- Infine l'esistenza di classi rigide e il ruolo cruciale che status giuridico e status sociale avevano (un nobile con un piccolo possedimento terriero ha uno status sociale più elevato di un ricco mercante) non permettevano il normale funzionamento delle regole di mercato, che si ritrovava bloccato.

In generale si può affermare che l'andamento del mercato è influenzato da fattori extraeconomici in un quadro di lento mutamento.

Il sistema apparentemente bloccato ad un certo punto inizia a mutare, ciò significa che si sono verificati alcuni elementi che hanno determinato un mutamento fino ad arrivare all'epoca successiva. Nell'epoca nasce una nuova classe, la borghesia, che inizia ad accumulare ricchezza e che muta gli equilibri. Avanti nel tempo si verificherà un altro cambiamento importante: la rivoluzione industriale, quindi l'affermarsi dell'imprenditore capitalista e dell'operaio salariato.

## **Come è avvenuto il passaggio da età moderna a età contemporanea?**

Consideriamo le interpretazioni di due economisti che hanno proposte delle teorie valide e utili per spiegare che cosa abbia determinato questi cambiamenti, cioè quale sia stato il motore del cambiamento che ha consentito di passare da un'epoca ad un'altra. Cosa è successo nel sistema economico che ha portato al passaggio dal medioevo all'età moderna? E cosa ha favorito il passaggio dall'età moderna all'epoca contemporanea (dall'epoca preindustriale all'industrializzazione)?

Karl Marx (1818-1883) è stato un economista tedesco vissuto nell'800, seguace della scuola classica. Secondo Marx, il motore del cambiamento è dato dal variare dei rapporti di produzione, ovvero da un meccanismo di conflittualità innescato tra i proprietari dei fattori produttivi (capitale terra lavoro) e che ha determinato il cambiamento. Il potere della classe nobiliare (i feudatari cioè i proprietari dei fattori produttivi) viene eroso dall'emergere di una nuova classe, la classe borghese, che inizia ad accumulare capitali. Da questo conflitto deriva il cambiamento degli equilibri che porta all'età moderna: in questa epoca i capitalisti superano i proprietari terrieri.

Nella fase seguente gli equilibri mutano nuovamente: la Rivoluzione Francese (con i suoi ideali di libertà e uguaglianza) sancisce la definitiva crisi della classe nobiliare e quindi il consolidamento della classe borghese, che diventa la classe imprenditoriale. Si sviluppa una società capitalistica e industriale e nasce un nuovo rapporto di forza (che darà origine ad un nuovo conflitto), quello tra l'imprenditore (capo dell'impresa) e il lavoratore salariato. Il nuovo conflitto ci porterà poi ad una economia industrializzata, cioè all'epoca contemporanea.

Adam Smith (1723-1790) è stato il fondatore dell'economia politica e della scuola classica, vissuto nelle prime fasi della rivoluzione industriale in Inghilterra. Smith elabora la propria analisi teorica basandosi sulla realtà nella quale vive, che si discosta da quella degli altri Paesi (l'Inghilterra è stato il primo paese testimone della rivoluzione industriale). Il motore del cambiamento (il motore della crescita) è dato dall'espansione degli scambi, a sua volta determinato da innovazioni tecnologiche che hanno consentito la riduzione dei costi di produzione e che hanno determinato una migliore allocazione delle risorse e una migliore e più efficiente divisione del lavoro. L'aumento sempre più crescente del volume degli scambi ha permesso che una classe sociale iniziasse ad arricchirsi, ossia la classe borghese).

Le innovazioni tecnologiche che hanno permesso l'aumento degli scambi hanno riguardato il trasporto delle merci, che diventa più conveniente anche su distanze medio-lunghe; ad esempio imbarcazioni sempre più grosse con quantitativi di merci rilevanti riducono i costi di trasporto; si sviluppano anche i commerci con le Indie e la domanda di questi prodotti è tale da permettere la creazione di società anonime per gestire i flussi commerciali. L'aumento degli scambi significa anche una maggiore e più efficiente divisione del lavoro, cioè ciascun Paese o regione inizia a dedicare l'attività produttiva verso ciò che gli conviene di più (ciò che non riesce a produrre lo importa).

Affinché questo meccanismo funzioni, secondo Smith, è necessario che lo Stato non intervenga, non ci devono essere vincoli o ostacoli. Smith infatti è fautore del meccanismo della mano invisibile, cioè il mercato si autoregola e deve essere lasciato libero di agire; la mano invisibile è il meccanismo automatico che regola il mercato dall'incontro tra domanda e offerta.

In tempi successivi altri studiosi (ad esempio Chandler) parleranno della visible hand, ossia il mercato non si regola più ma viene gestito dai manager, che attuano le strategie (a partire dalla seconda rivoluzione industriale). Un terzo concetto arriverà successivamente, quello della vanishing hand, a partire dagli ultimi 20/30 anni; la nascita di nuove forme di impresa, ad esempio imprese snelle, piccole e delocalizzate, che si muovono velocemente sul mercato, hanno portato gli studiosi a pensare che si stia quasi tornando indietro, cioè a forme di imprese più piccole che vedono nuovamente l'ascesa dell'imprenditore. Vanishing hand significa quindi crisi della gerarchia manageriale.

## Forme di impresa in età medievale e moderna

### 1) Settore primario: aziende agrarie

La definizione di aziende agrarie implica un legame tra produzione e consumo/mercato; senza questo legame non possiamo parlare di aziende agricole o agrarie, cioè nel momento in cui la produzione agricola è legata all'autoconsumo non siamo davanti ad una attività imprenditoriale. E' quindi importante considerare la percentuale di produzione destinata all'autoconsumo e, di conseguenza, il grado di apertura al mercato.

Esistono tre livelli di legame: se l'obiettivo del contadino è sfamarsi la produzione è maggiormente dedicata all'autoconsumo; nella realtà contadini che dedicassero totalmente la produzione all'autoconsumo senza contatti con il mercato non esistevano. Più la percentuale di produzione destinata al mercato aumenta, maggiormente l'azienda agricola si apre al mercato e quindi si evolve. Per molte aziende agricole il grado di apertura e il fatto che i contatti con il mercato siano aumentati è stato il fattore che le ha spinte a diventare attività agricole con una struttura più complessa. Nel secondo caso, l'obiettivo è sempre l'autoconsumo ma l'azienda agricola entra in contatto con il mercato per vendere una percentuale di prodotto al fine di pagare le tasse o il canone fondiario. Il terzo caso è l'evoluzione della seconda opzione: la produzione aumenta ma la famiglia contadina si rivolge al mercato anche per acquistare prodotti di cui necessita (la campagna diventa il mercato di sbocco della produzione dei manufatti).

L'azienda che si apre al mercato vede la propria sopravvivenza legata all'andamento del mercato stesso, quindi alle variazioni dei prezzi e della domanda. Un aumento generale dei prezzi ha effetti diversi a seconda che si tratti di un'azienda di piccole o grandi dimensioni: per l'azienda di grandi dimensioni (che destina una percentuale rilevante della produzione al mercato) l'aumento dei prezzi significa maggiori fattori di guadagno; per l'azienda piccola (che destina una percentuale modesta) l'aumento dei prezzi sotto il profilo del guadagno provoca pochi cambiamenti, ma il fatto che aumentino anche i prezzi di tutti gli altri beni la mette in difficoltà. L'aumento dei prezzi, quindi, rende difficile la sopravvivenza dell'azienda piccola che in molti casi è costretta a vendere e a diventare lavoratore salariato per conto dell'azienda agricola più grande. In quest'epoca un aumento dei prezzi ha effetti diametralmente opposti a seconda della dimensione dell'azienda che stiamo considerando, cioè a seconda del suo grado di apertura al mercato.

### 2) Settore secondario: settore manifatturiero

In età preindustriale, pur essendo importante, ha un peso decisamente inferiore rispetto all'agricoltura: secondo un calcolo approssimativo, dall'agricoltura deriva circa il 75-80% del PIL (anche se è alquanto difficile calcolare tale dato in età preindustriale!), mentre il restante 20-25% deriva dall'attività manifatturiera e dal commercio. Bisogna comunque considerare che l'attività manifatturiera dipende strettamente dall'andamento dell'agricoltura e dall'efficienza dei commerci.

Tre forme di organizzazione:

**Artigianato – Lavoro in bottega**-> Al suo interno opera il maestro artigiano, che spesso fa parte di una corporazione, cioè di un'organizzazione che raccoglie tutti coloro che esercitano un determinato mestiere, li tutela nei confronti dell'esterno e che impone una serie di norme in termini di produzione, reperimento della materia prima, ecc. Chi non è iscritto alla corporazione non può svolgere quella attività, di conseguenza la corporazione ha una sorta di monopolio. Si sviluppano dal XII-XIII secolo in tutta Europa e non solo (con forme diverse le troviamo anche in Oriente e nel mondo islamico) e svolgono una funzione fondamentale nell'organizzazione produttiva del settore manifatturiero. Sono considerate un importante strumento di sviluppo economico nel basso medioevo, ma sono ritenute (forse erroneamente) un freno per la crescita economica in età moderna. Vengono abolite tra '700 e '800. Si tratta di un mercato controllato: da un lato si tutela la qualità del prodotto, in quanto vengono imposte una serie di norme, ma allo stesso tempo si limita la concorrenza. Possono comunque essere considerate un importante sistema istituzionale che "media fra le esigenze dei produttori e dei consumatori in un contesto politico che mira a comporre interessi divergenti". Il loro monopolio era infatti controllato e mitigato dai governi.

Le botteghe artigiane le troviamo solo nelle città, ciò significa che la bottega può esistere solo se c'è un mercato di sbocco sufficientemente ampio.

**Industria a domicilio – Mercante/imprenditore**-> Dal XVI-XVII secolo le corporazioni vengono affiancate da un altro sistema produttivo decentrato nelle campagne. Il sistema fa capo alla figura del mercante/imprenditore cittadino che organizza, coordina la produzione e ha contatti col mercato (compra la materia prima, la porta presso il domicilio delle famiglie contadine che la trasformano durante il tempo libero dal lavoro dei campi, e infine recupera il prodotto finito e lo colloca sul mercato). Egli è colui che anticipa il capitale per acquistare la materia prima e vede il ritorno solo dopo diversi mesi: è quello che sostiene il rischio di impresa. L'industria domestica è prevalentemente presente nelle campagne perché i mercanti/imprenditori vogliono sfuggire alle regole delle corporazioni e decentrando la produzione nelle campagne riescono a ridurre i costi di produzione poiché i contadini sono manodopera despecializzata, di conseguenza si amplia il mercato di sbocco (per la riduzione dei costi). In alcune regioni l'attività a domicilio rappresenta la base di partenza per il successivo avvio del processo di industrializzazione.

**Manifattura centralizzata – Proto fabbrica**-> Vengono chiamate anche proto-fabbriche, ossia una forma di organizzazione della produzione precedente alla fabbrica. La produzione centralizzata avviene all'interno di un unico edificio (cartiera, produzione vetro, ferriera, ecc.) ma la differenza rispetto alla fabbrica è rappresentata dal fatto che in quest'ultima siano presenti i macchinari, al contrario nella proto-fabbrica i macchinari sono rudimentali, facendo prevalere il lavoro umano. Aumentando gli investimenti in capitale fisso; per alcuni settori è una scelta obbligata (cantiere navale), per altri l'obiettivo è ridurre i costi di produzione, accentrando l'attività produttiva in un unico edificio; questo vuol dire un ulteriore allargamento del mercato di sbocco (può essere vista come una evoluzione della lavorazione a domicilio).

### 3) Settore terziario

**I mercanti e le case commerciali**-> L'attività mercantile gestita da mercanti che acquistano i prodotti, accompagnano le merci viaggiando insieme a loro e si occupano del prodotto nel luogo di destinazione, è una forma che ha origine in tempi antichi. Questa tipologia di mercanti tende a scomparire con la fine del XIII secolo. Successivamente i mercanti non accompagnano più le merci ma restano nella sede operativa da cui gestiscono gli affari; ciò significa che i mercanti devono affidarsi a degli agenti, cioè qualcuno che per conto dei mercanti non solo accompagna le merci durante il viaggio ma si occupa della vendita delle stesse. Nasce una relazione tra mercante e agente, che ha alla base un rapporto fiduciario. Spesso gli agenti erano parte della famiglia del mercante, famiglia intesa anche in maniera allargata ma poteva trattarsi anche di agenti esterni. Era quindi necessaria una formula contrattuale che regolasse i rapporti tra mercante e agente.

**Case commerciali (compagnie mercantili)**-> Con l'inizio dell'epoca moderna i mercanti iniziano a creare una rete d'affari avente come base alcune città italiane (Genova, Firenze, Venezia, ecc.) e diretta verso tutta Europa: nascono così le compagnie mercantili. Chiamate anche case commerciali, spesso sono rappresentate da famiglie allargate e da investitori esteri; i mercanti sono in grado di raccogliere ingenti capitali grazie alla rete di filiali. L'attività mercantile diventa quindi una vera e propria rete d'affari che muoveva ingenti capitali e quantità di merci. Accanto a questa attività mercantile gli stessi soggetti iniziano a sviluppare parallelamente un'attività bancaria: non solo circolano merci ma anche capitali, quindi investimenti di natura finanziaria, attraverso la stessa rete.

La caratteristica di queste compagnie è la durata temporanea, cioè sono sempre a termine. La durata può riguardare un singolo viaggio, cioè la società si chiude con la conclusione dell'affare; oppure può essere a tempo predefinito, per cui i soci si impegnano durante tutto il periodo a versare le somme necessarie e i conti si chiudono alla scadenza stabilita, a cui segue la divisione dei profitti (eventualmente si può decidere di rinnovare la società).

Le forme associative delle compagnie mercantili sono molteplici; una forma associativa frequente, in particolare per il commercio marittimo, è la commenda. È una forma di contratto che vede una compartecipazione di un certo numero di soci che in parte possono essere fornitori di capitali e in parte fornitori di lavoro; in questo caso coloro che forniscono il lavoro sono quelli che viaggiano con le merci e concludono la compravendita (gli agenti). In questo modo si riescono a raccogliere capitali più ingenti e questo significa un maggiore frazionamento del rischio d'impresa (ognuno rischierà per la quota di capitale versata). Di conseguenza aveva rilevanza anche per la divisione dei profitti. È molto simile alla moderna

società in accomandita che prevede una divisione degli utili particolare; ad esempio nel caso in cui un soggetto abbia investito 1/3 in una situazione negativa perderà solo l'1/3 investito; nel caso di ipotesi positiva gli spetta 1/3 del profitto più la parte del lavoro prestato. Nel caso in cui un mercante contribuisca solo per 1/4, senza prestare lavoro, in una situazione negativa perderà solo la parte che ha versato; in una situazione positiva avrà diritto solo ad 1/4 dei profitti.

Il contratto di commenda dura in genere solo per un singolo viaggio e dà la possibilità a molti soggetti di investire in traffici marittimi. In questa epoca troviamo il problema della proprietà delle navi: spesso un'imbarcazione aveva diversi proprietari (le sue quote sono chiamate carati), non necessariamente legati da un rapporto familiare. Il commercio marittimo spesso viene quindi finanziato con altri tipi di contratti con i quali si raccolgono capitali da soggetti esterni all'attività dell'impresa, ad esempio attraverso il contratto di cambio marittimo. E' un contratto con il quale si raccoglie denaro per l'impresa commerciale che viene nascosto dietro un contratto di cambio (siamo in un'epoca in cui vige il divieto di prestare denaro e quindi di non poter percepire un interesse); nel momento in cui viene fissata la somma da restituire in un'altra valuta, all'interno non c'è solo il normale rapporto di cambio ma anche il tasso di interesse nascosto.

**Compagnie commerciali privilegiate**-> Il volume d'affari e la durata limitata della forma societaria precedente hanno reso necessaria la disponibilità di maggiori capitali tali da permettere la nascita di nuove forme associative. All'inizio del '600 inizia il commercio transoceanico che comporta la necessità di organizzare affari molto più grandi, dal punto di vista del capitale necessario. Nascono quindi compagnie sotto forma di società anonime, soprattutto nell'ambito dei grandi Stati: rappresentano un'innovazione istituzionale sia nel modo di finanziare le imprese, sia nel modo di gestione dei rapporti con il mercato asiatico. Si tratta di compagnie commerciali privilegiate finalizzate al commercio di lunga distanza. In realtà esistevano già ma la differenza rispetto a quelle precedenti è data dal fatto che in queste nuove compagnie il capitale diviso in quote è al portatore, cioè i titoli non sono nominativi e possono essere venduti liberamente, da ciò deriva la possibilità di investire e disinvestire molto rapidamente e il mercato di raccolta si amplia. Il secondo elemento distintivo riguarda il tempo indeterminato, cioè non hanno scadenza. Sono considerate come i primi esempi di società anonime, cioè con netta separazione tra proprietà e gestione.

A partire dal 1600 quasi tutti i grandi Stati si dotano di compagnie privilegiate; la loro storia si interrompe intorno al 1720 a seguito di una bolla speculativa che colpisce la finanza europea, la crisi comporta il fallimento di molti banchieri e istituzioni. Da quel momento tutti gli Stati vietano la costituzione di società anonime, quindi a responsabilità limitata, ad eccezione delle compagnie privilegiate per il commercio coloniale, di alcune grandi compagnie di assicurazione e ad eccezione della Banca d'Inghilterra. Dalla seconda rivoluzione industriale gli Stati iniziano ad emanare delle leggi che consentono la creazione di S.p.A., a partire dall'800 negli Stati Uniti e successivamente anche in Europa.

**VOC (Veneeridge Oostindische Compagnie, Compagnia Olandese delle Indie Orientali)**-> La compagnia olandese nasce nel 1602 per una specifica delibera degli Stati generali, quindi del Governo della Repubblica Olandese (detto delle Sette Province Unite); è una società privata ma che nasce per volontà dello Stato alla quale dà il monopolio delle basi commerciali dell'Estremo Oriente. Inizialmente gli investitori sono 1800, di cui un migliaio nella città di Amsterdam, un numero molto più elevato rispetto alle società nelle epoche precedenti; circa il 50% del capitale è versato da circa 200 persone; il Consiglio di Amministrazione (17 membri) viene eletto tra gli investitori più importanti. Ha sei sedi, una per ogni importante città olandese. Alle sue dipendenze ha 11.500 uomini perché oltre ai dipendenti delle varie sedi, di quelli delle basi commerciali e di quelli che si occupano delle navi, ha un esercito di 7500 soldati, con diritto di guerra e di pace, e inoltre può coniare monete. L'obiettivo è arrivare a controllare economicamente (e sotto certi aspetti anche militarmente) le colonie olandesi in Asia. Ha una struttura organizzativa centralizzata, cioè le basi in Estremo Oriente hanno un'autonomia limitata, per questo la sua struttura viene considerata rigida e determinerà nel secolo seguente problemi di adattamento ai mutamenti del mercato; inoltre, inizia a declinare quando la domanda europea si sposta dalle spezie a tè e cotone) importati da colonie inglesi.

**EIC (East India Company, Inghilterra)**-> La compagnia inglese viene fondata nel 1600 da 218 mercanti e nel giro di poco tempo conta un migliaio di azionisti. Al suo interno ha un comitato esecutivo composto da 24 mercanti, a cui è affidata la gestione, che prende e attua le decisioni strategiche. La corte generale controlla a sua volta il comitato esecutivo e comprende tutti i detentori di azioni. A differenza della compagnia olandese, quella inglese ha una struttura decentrata, che da alcuni studiosi viene assimilata alla moderna

struttura multidivisionale (M-Form): ha una direzione centrale nella sede di Londra, che si occupa di coordinamento e delle operazioni a livello locale, le sedi della compagnia in India e in Cina hanno una grande autonomia decisionale e ciascuna base commerciale delle colonie rappresenta una singola divisione con una grande autonomia operativa. Questo implica una grande flessibilità e sarà un elemento di successo perché la compagnia riuscirà a modificare la propria attività molto rapidamente.

**La Borsa**-> Parallelamente a questo tipo di sviluppo, nasce un'altra istituzione nei primi del 500: la Borsa. E' la nuova istituzione del nascente capitalismo commerciale. La prima vera e propria borsa nasce ad Anversa (nei Paesi Bassi del Sud, sotto il controllo spagnolo) nel 1531, principale piazza commerciale del periodo, e per 30/40 anni rimane la borsa più importante d'Europa, fino all'ascesa di Amsterdam. Nei decenni successivi nascono altre Borse: Londra nel 1571, Amsterdam nel 1611. All'inizio le Borse sono associazioni private all'interno delle quali i mercanti e gli uomini d'affari comprano e vendono merci, titoli del debito pubblico, carature (quote) di compagnie commerciali, obbligazioni private, quote azionarie, cambio valute. L'incontro tra Domanda e Offerta porta alla formazione del prezzo. In borsa operano anche assicuratori che stipulano polizze per copertura dei rischi legati ai viaggi per mare.

Con l'aumento dei traffici e l'incremento del numero di società di capitali gli uomini d'affari sentono la necessità di avere un luogo dove riunirsi per trattare i loro affari.

**I mercanti-banchieri**-> Sono quei soggetti che associano l'attività mercantile a quella finanziaria. Diventano protagonisti negli ultimi due secoli del Medioevo, quando si sviluppano i commerci e l'economia monetaria, e lo saranno fino all'emergere di nuove figure. Cresce il ruolo dei governi, si arriva al declino dei rapporti feudali, aumentano le spese militari, i prestiti diventano cruciali per la politica finanziaria degli Stati (che si finanziano tramite il fisco, l'emissione di titoli e appunto prestiti da "specialisti della finanza" a cui ricorrono in maniera sistematica. Sono soggetti che nella prima fase sono soprattutto italiani e controllano le grandi reti di tutta Europa e del bacino del Mediterraneo, sono quindi in grado di raccogliere ingenti somme di capitale tra decine e decine di persone tramite le loro filiali e consociate, che poi prestano in cambio di rilevanti interessi. Dal XII secolo non a caso l'Italia è il paese europeo dove il credito e le operazioni bancarie si sviluppano maggiormente. Si tratta di uomini d'affari che uniscono attività finanziaria, bancaria e imprenditoriale di altro genere, che gestiscono un territorio e altre attività di varia natura, come ad esempio prestare denaro. Questi soggetti inizieranno a scomparire quando nascerà una nuova generazione di banchieri, verso la fine del 700, ossia grandi famiglie che investono e prestano capitale proprio. Nel momento in cui, dalla metà dell'800, abbiamo la costruzione delle ferrovie e la seconda rivoluzione industriale, le esigenze di finanziamento rendono necessaria la nascita di nuove istituzioni e di nuovi concorrenti, ossia le banche di investimento.

## Concetti base

**Imprenditore:** colui che innova, che si assume i rischi, che assume le decisioni, con l'obiettivo di massimizzare i profitti, che cerca di raccogliere informazioni al fine di cogliere le opportunità del mercato.

**Impresa:** intesa come figura centrale e istituzione del sistema capitalistico (e che di recente è stata messa in discussione per la recessione di questi anni).

**Manager:** soggetti dotati di competenze sia teoriche che derivanti dalla propria esperienza pratica. Il bagaglio di conoscenze in parte è spendibile ovunque, ma un'altra parte è propria del rapporto tra manager e impresa, ossia specifica del rapporto che si crea e della sua esperienza all'interno di essa.

L'elemento da tenere presente è il mercato e le sue caratteristiche per capire come si evolvono e come si muovono le imprese nel tempo.

**Fattori culturali:** A loro volta le imprese sono influenzate dalla cultura, intesa come atteggiamento dei soggetti nei confronti dell'attività economica e dei cambiamenti di natura economica. Dalla cultura dipende ad esempio la propensione al rischio, oppure il forte legame del lavoratore alla propria impresa (nazionalismo).

**Ruolo dello Stato:** esso influenza sia le imprese che il mercato. Lo Stato crea il contesto giuridico entro il quale le imprese operano, è colui che dovrebbe fornire le infrastrutture e fungere da garante del sistema economico. Il livello di intervento dello Stato nell'economia può essere diverso: dallo Stato regolatore che crea le norme, allo Stato imprenditore che crea imprese pubbliche che operano nel mercato, allo Stato pianificatore.

## La riflessione in tema imprenditoriale

La figura dell'imprenditore, sotto il profilo degli studi a livello teorico, per molto tempo (e anche ai giorni nostri) è restata nell'ombra, cioè non è stato oggetto di studi specifici da parte degli economisti. Il motivo è dovuto al fatto che siamo in un'epoca nella quale apparentemente non c'è spazio per iniziative singole (degli imprenditori) che sono in grado di modificare il mercato.

Prevale un'impostazione neoclassica-marginalista, ossia siamo in un contesto statico, dominato dalla tendenza all'equilibrio tra domanda e offerta; non c'è spazio per l'incertezza, le asimmetrie informative, le esternalità o la cattiva allocazione delle risorse, né per elementi dinamici come le iniziative imprenditoriali.

Non si studia il ruolo dell'imprenditore nel sistema economico in quanto la sua azione sembra influente.

Contributi riferiti a questa figura possono essere ritrovati in altre scienze sociali, come la sociologia, l'antropologia, la psicologia e soprattutto la storia.

Quella sull'imprenditore fu una linea minoritaria fino alla fine dell'Ottocento. Durante la prima rivoluzione industriale (capitalismo familiare) emerge la figura del capitalista (o al massimo del capitalista/imprenditore). Durante la seconda rivoluzione industriale (Big Business) la dimensione delle imprese cambia e ci si avvia verso l'impresa manageriale; a questo punto l'oggetto di studio diventa l'impresa manageriale e il ruolo del manager. Solo più avanti – dal secondo dopoguerra - quando si inizia a parlare della terza rivoluzione industriale (telematica) emerge un interesse da parte degli studiosi verso la figura dell'imprenditore perché, accanto alle grandi imprese, si capisce l'importanza di forme di impresa differenti, come l'imprenditore che con le proprie scelte influenza la vita dell'impresa e quindi il mercato.

Gli imprenditori e varie forme di impresa esistevano anche nel medioevo e nell'età moderna (in epoca preindustriale). Prima della rivoluzione industriale, esisteva qualcuno che, pur non riuscendo a definirli e inquadrarli sotto il profilo teorico, ne parlasse e cercasse di trovare una definizione? La risposta è sì.

## L'Economia: le due tradizioni

Emergono due filoni (tradizioni) che in maniera indiretta si occupano o trattano la figura dell'imprenditore:

- La Tradizione Continentale, con cui si intendono tutti gli studiosi che in maniera occasionale dal tardo Medioevo (1200-1300) fino alla fine dell'800 trattano della figura dell'imprenditore sviluppatasi nell'Europa continentale (tutto il continente tranne il Regno Unito); nel processo economico non c'è spazio per l'agire economico e per la creatività dei singoli soggetti.

- La Tradizione Anglosassone, con cui si intendono gli studiosi dalla seconda metà del 700 a partire da Adam Smith; ricerca il funzionamento oggettivo del sistema economico e non c'è spazio per un comportamento dei singoli distinto dalle dinamiche delle macro-grandezze economiche.

La tradizione anglosassone resta più indietro durante tutta la prima fase dell'evoluzione dell'economia classica. Ad un certo punto le due tradizioni si fondono (dalla seconda metà dell'800). Ma solo alla fine dell'800 - inizio 900 la figura dell'imprenditore uscirà dall'ombra e si arriverà a definirla e a capirne l'importanza.

### ➤ Tradizione continentale

In termini di origine la collochiamo nell'Italia del tardo medioevo (Italia pre-rinascimentale, tarda Scolastica), dal 1200-1300 in avanti. E' un'epoca in cui le città italiane sono protagoniste dell'economia continentale, cioè sono centri manifatturieri e di commercio, e vengono definite centri dell'economia mondo. All'interno dell'economia ci sono soggetti che agiscono come imprenditori. In quest'epoca vengono pubblicati una serie di trattati, che non possono essere considerati veri e propri trattati di economia in quanto l'economia politica come disciplina autonoma non esisteva ancora, e di conseguenza non esisteva l'economista di professione (li troviamo a partire da Adam Smith). Non esistevano perché le conoscenze in campo economico non erano tali affinché qualcuno decidesse di occuparsi solo ed esclusivamente di economia sotto il profilo teorico. I trattati venivano pubblicati da mercanti, uomini d'affari, teologi, giuristi, navigatori, banchieri; possiamo intravedere alcuni cenni che ci fanno capire che questi soggetti tentassero di inquadrare e dare una definizione di imprenditore, ma per certi versi senza riuscirci. Possiamo citare imprenditori che legittimano l'esistenza del profitto come remunerazione del rischio e dell'incertezza connessi con l'attività mercantile e ormai un tratto caratterizzante dell'economia italiana (repubbliche marinare, rinascimento). Ad esempio:

- Benedetto Cotrugli: mercante di Ragusa, "Della mercatura e del mercante perfetto", descrisse il metodo della partita doppia.
- Paolo da Certaldo: mediocre mercante del 1300, "Libro di buoni costumi", l'espressione più gretta della mentalità piccolo borghese.
- Benedetto Zaccaria: ammiraglio genovese del 1200, uno dei più grandi della storia del Mediterraneo, stratega delle posizioni dominanti del mercato.
- Altri intellettuali come Coluccio Salutati, Poggio Bracciolini, Leonardo Bruni (Aretino) legittimano la professione mercantile e le attività economiche e sono i primi che definiscono i contorni e il ruolo dell'imprenditore.

Gli imprenditori riconoscono l'esistenza del profitto inteso come remunerazione del rischio collegato all'attività mercantile, non parlano di imprenditore ma in maniera indiretta ne legittimano l'esistenza.

Un primo momento importante si verifica con **Richard Cantillon** (1680-1734), nasce in Irlanda ma svolge la sua attività di banchiere in Francia. E' il primo che introduce il termine *entrepreneur* (in francese), compare nel suo unico scritto di carattere economico (un saggio pubblicato postumo), "Saggio sulla natura del commercio in generale". L'imprenditore è il soggetto che organizza la produzione (che combina i fattori produttivi) e cerca di sfruttare le opportunità di mercato, create dalla discrepanza tra domanda e offerta, quindi riconosce la sua capacità organizzativa, ma riconduce questa figura e questa funzione ad un solo ambito operativo, cioè il settore primario (al fittavolo). Vive in un'epoca precedente alla rivoluzione industriale, motivo per cui studia prevalentemente quello che vede, cioè l'organizzazione del settore primario.

Non ci discostiamo tanto da questa visione andando avanti nel tempo: sempre in Francia troviamo l'**Abate Baudeau** (1730-1792). Inizialmente oppositore e poi sostenitore dei fisiocratici (Quesnay: solo la terra poteva produrre ricchezza): grazie a lui i fisiocratici riconobbero uno specifico ruolo alla classe imprenditoriale nell'organizzazione dell'attività economica (in particolare quella agricola). Riconosce la figura dell'imprenditore come colui che non affronta solo il rischio ma anche ma anche l'innovazione, ma sempre



nell'ambito del settore primario. In agricoltura non era un salariato del proprietario della terra, bensì il proprietario del raccolto perché metteva in atto le migliorie e correva i rischi.

Verso i primi dell'800 arriviamo in Italia con **Melchiorre Gioia** (1767-1829), politico, imprenditore piacentino ed economista (la figura dell'economista ormai esiste). Inizia ad allargare l'ambito operativo di questa figura: l'imprenditore è visto come una sorta di agente intermediario che agisce tra il capitalista e la classe operaia. Ma ancora non siamo arrivati alla definizione completa.

**Jean Baptiste Say** (1767-1832, pur essendo francese, è un economista (e un industriale) appartenente alla scuola classica. Scrive un trattato di Economia Politica (1803) e introduce l'utilità come base del valore, invece del costo. E' inoltre conosciuto per la sua legge degli sbocchi, secondo la quale l'offerta crea la propria domanda e il mercato si autoregola, quindi riprende l'equilibrio proposto dall'economia classica secondo un meccanismo automatico senza l'intervento dello Stato. (Mettiamo che ci sia un eccesso di offerta rispetto alla domanda, secondo questo meccanismo automatico si può tornare in equilibrio se il prezzo scende facendo aumentare la domanda). Insiste sul ruolo manageriale dell'imprenditore e identifica la sua figura come quella di un mediatore, oltre che di agente principale della produzione (come colui che combina i fattori produttivi). Distingue tra la funzione di fornire capitali a un'impresa (capitalista) e quella di sovrintendere, dirigere e controllare la produzione (imprenditore). Individua una componente soggettiva e individualista dell'attività creativa dell'imprenditore, ma la declina in un contesto ancora statico, quello classico dell'equilibrio. Manca quindi il riconoscere il ruolo dell'imprenditore in una concezione dinamica del mercato e, di conseguenza, manca ancora la conoscenza della capacità dell'imprenditore di influenzare il mercato con le proprie azioni (ci si arriverà con Schumpeter).

#### ➤ Tradizione anglosassone

La figura dell'imprenditore resta trascurata fino al XIX secolo.

**Adam Smith** pubblica *La ricchezza delle nazioni* nel 1776. Identifica il capitalista e l'imprenditore nella stessa persona e non coglie l'input che arriva da Cantillon, ossia non usa e non traduce il termine di entrepreneur dal francese. Per Smith undertaker, projector, employer sono tutti sinonimi di proprietario dell'impresa (capitalista).

Questa figura viene ignorata e confusa con il capitalista poiché nell'epoca della prima rivoluzione industriale esisteva l'idea della concorrenza perfetta, inoltre le fabbriche avevano una dimensione limitata, le imprese operavano con una fabbrica soltanto, monofunzionale, il titolare era la tempo stesso Proprietario, Manager e Capitalista. Anche alle necessità finanziarie provvedeva il proprietario, al più coadiuvato da qualche parente o amico.

Questa idea viene seguita dai suoi seguaci, come **David Ricardo** (1772-1823). Conosce gli scritti di Say ma più per la legge della domanda e dell'offerta e lo schema di formazione dei prezzi. Non individua nella capacità innovativa la caratteristica distintiva dell'imprenditore: il suo vantaggio sarebbe stato presto riassorbito dal sistema e ricondotto all'interno della logica dell'equilibrio. Il meccanismo cruciale è per lui l'accumulazione di capitale, la cui genesi va ricercata nei profitti realizzati dal capitalista in quanto fornitore e detentore del capitale e non in quanto imprenditore.

Nella tradizione anglosassone le cose iniziano a cambiare a partire dalla metà dell'800 in Inghilterra con **John Stuart Mill** (1806-1873), *Principles of Political Economy* (1848). Siamo in piena industrializzazione, caratterizzata dalla presenza di imprese di grandi dimensioni, con il mercato dei capitali e le società per azioni. Siamo nell'epoca della costruzione delle ferrovie (railway mania): costruire ferrovie significa che iniziano a cambiare le dimensioni dell'impresa, questo significa che non è più possibile mantenere una stretta identificazione tra proprietà e direzione d'impresa, tra funzione finanziaria e funzione manageriale.

Introduce il termine *entrepreneur* dal francese, riconosce che ci sia una figura diversa dal proprietario ma gli attribuisce la connotazione di dirigente stipendiato, retribuito con una quota del monte salari, un manager non sempre interessato a fare gli interessi dell'impresa.

Una posizione simile a quella di Mill è quella di **Karl Marx** (1818-1883). Nel Libro III della sua opera il Capitale riconosce il ruolo di questa figura, distinguendo tra capitalista attivo e proprietario del capitale ma ricade nello stesso errore di Mill, affermando che l'imprenditore è simile ad un funzionario, che percepisce un salario di controllo, più alto di quello del comune operaio in quanto retribuzione di un lavoro più complesso.

L'ultima parte dell'800 è l'epoca della contaminazione, nella quale questi due filoni tendono a mischiarsi e non si percepisce più una divisione netta.

Sul continente (Francia, Svizzera, Italia) troviamo **Leon Walras** (1834-1910): un economista marginalista, quindi neoclassico, che per primo propone la teoria dell'equilibrio economico generale. Questo implica che il sistema economico è caratterizzato da un insieme di forze tali per cui nessun soggetto (i consumatori da un lato e le imprese dall'altro) sostanzialmente è spinto a modificare le proprie scelte economiche. Siamo ritornati in una concezione statica anche sul continente. Non modificare le proprie scelte significa dal lato dei consumatori non variare la quantità dei prodotti comprati e dal lato delle imprese non variare il rapporto tra i fattori produttivi.

Teoria dell'equilibrio economico generale -> Se  $m-1$  mercati sono in equilibrio, allora deve esserlo anche il mercato restante.

Arriviamo a **Vilfredo Pareto** (1848-1923), collegato alla teoria dell'equilibrio economico generale con la concezione dell'efficienza o dell'ottimo paretiano. Non solo afferma che nessun soggetto economico ha interesse a modificare le proprie scelte ma aggiunge il concetto di ottimo: questa situazione di equilibrio è la migliore situazione possibile. Non è possibile aumentare l'utilità di un soggetto senza diminuire l'utilità di un altro. Marginalizza la figura dell'imprenditore perché non costituisce un fattore di produzione come il capitale o il lavoro, quindi non viene ricompensato per una funzione specifica.

La situazione inizia a sbloccarsi leggermente con **Alfred Marshall** (1842-1924), considerato il fondatore della disciplina dell'economia industriale. Propone un'analisi che si basa sugli equilibri parziali, secondo cui la funzione della domanda e dell'offerta di ciascun bene che troviamo sul mercato è indipendente da quella degli altri beni. Andando ad analizzare i singoli mercati, trova uno spazio per la figura dell'imprenditore, come organizzatore della produzione che ottiene come remunerazione una quota di profitto. Questa sua capacità organizzativa diventa quello che molti studiosi definiscono il quarto dei fattori produttivi, accanto a capitale, terra, lavoro; l'organizzazione di questi fattori produttivi, quindi la capacità imprenditoriale nel combinarli, diventa a sua volta un fattore produttivo. Ma l'imprenditore non è ancora un soggetto che con la sua abilità provoca degli shock esogeni al sistema, cioè non è un soggetto in grado di modificare l'andamento del mercato. Soprattutto nelle piccole e medie imprese e in quelle dedite ad attività direttamente rivolte al mercato, l'imprenditore è "immerso nella densa tessitura delle relazioni di mercato, in un continuum che lo collega agli altri comprimari dell'economia". Non è l'eroe schumpeteriano che provoca shock esogeni al sistema.

**Carl Menger** (1840-1921) è stato il fondatore della scuola austriaca. Propone il soggettivismo metodologico, ossia oggetto dell'analisi scientifica dell'economia potevano essere solo i comportamenti degli agenti individuali, consumatori o imprenditori. Gli studi di aggregati macroeconomici quali il reddito o la ricchezza nazionali non avevano alcuna solidità analitica.

Anche: **Max Weber**, idealtipo dell'impresa capitalistica razionale; **Werner Sombart**, nell'imprenditore capitalista si fondono il faustiano "spirito d'intrapresa" e lo "spirito borghese".

**Joseph Schumpeter** (1883-1950), economista austriaco, è stato lo studioso che ha maggiormente influito sull'elaborazione successiva: è importante sapere il periodo in cui ha vissuto perché il suo studio può essere diviso in due parti, che corrispondono a due epoche della sua vita. E' colui che è conosciuto come il teorico del cambiamento del sistema economico, che riesce a teorizzare come mai il sistema economico cambi e si evolva, è il primo ad avere un approccio dinamico. Usciamo quindi finalmente dalla concezione statica che ha caratterizzato l'evoluzione della teoria classica e di quella neoclassica. Si esce dal meccanismo che aveva individuato la figura dell'imprenditore, ma senza evidenziare la sua capacità di modificare il mercato.