



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**LA FIGURA DELL'IMPRENDITORE IN MARSHALL
E IN SCHUMPETER: UN CONFRONTO**

**THE ENTREPRENEUR IN MARSHALL'S AND IN
SCHUMPETER'S VIEW: A COMPARISON**

Relatore:
Prof. Adelino Zanini

Rapporto Finale di:
Riccardo Cerolini

Anno Accademico 2022/2023

INDICE

INTRODUZIONE

I. L'EMPLOYER DI A. MARSHALL

I.1. Il principio della continuità

I.2. L'innovazione: un elemento della routine

I.3. L'imprenditore: uno dei vari attori dell'impresa

II. L'IMPREDITORE DI J. A. SCHUMPETER

II.1. La discontinuità: un carattere essenziale dello sviluppo economico

II.2. Innovazione e sviluppo: una distruzione creativa

II.3. L'imprenditore: un uomo d'azione che cambia la realtà

III. CONCLUSIONI E CONSIDERAZIONI

III.1. Il business management: il punto d'arrivo dell'imprenditorialità

marshalliana

III.2. Il destino dell'imprenditore per Schumpeter

III.3. Marshall e Schumpeter: opposti o complementari?

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI CITATI

BIBLIOGRAFIA INTEGRATIVA

INTRODUZIONE

Come si definisce l'imprenditore? Un interrogativo che da secoli affascina e intrappola molte menti ma a cui, come insegnano la storia e l'evoluzione del pensiero economico, è compito arduo dare una risposta e ancor più arduo, se non impossibile, darne una che sia universalmente accettata. L'art. 2082 del Codice civile italiano definisce l'imprenditore come colui che «esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi»; tale definizione, seppure dettata dall'ordinamento giuridico, probabilmente lascerebbe perplessi molti dei più grandi pensatori economici della storia: alcuni, come gli appartenenti alla scuola classica inglese, la troverebbero troppo generosa e riconoscente nei confronti della figura e del ruolo imprenditoriali, mentre per altri sarebbe senz'altro troppo riduttiva e rappresenterebbe soltanto una goccia nell'oceano di uno dei più grandi enigmi dell'economia.

Questa trattazione, lungi dal voler definire l'indefinibile, si prefigge di analizzare la figura dell'imprenditore, andando ad esplorare e mettendo a confronto le varie

sfaccettature che essa assume nei mondi di due colonne portanti del pensiero economico: Alfred Marshall e Joseph Alois Schumpeter.

CAPITOLO I.

L'EMPLOYER DI A. MARSHALL

I.1. IL PRINCIPIO DELLA CONTINUITÀ

Alfred Marshall nasce nel 1842 nella periferia di Londra. Riceve un importante stimolo a studiare ed approfondire gli effetti dell'economia sulla società e sull'umanità da una forte passione per la filosofia e per la psicologia.¹ Queste due discipline influenzano notevolmente Marshall e, in particolare, gettano le fondamenta per il suo approccio totalizzante nei confronti della realtà in cui vive;² esse contribuiscono alla nascita in lui del desiderio di fare dell'economia una scienza utile alla collettività e, infatti, il benessere sociale diventa l'obiettivo dell'attività economica. In questa ricerca del benessere, l'autore si interroga molto sulle facoltà umane, sicuramente significative come indici di "welfare", e su quelli che sono gli ostacoli ad un loro significativo ampliamento come, ad esempio, le condizioni dei lavoratori, sottolineate nella conferenza del 1873 *Il futuro delle*

¹ Cfr. T. Raffaelli, *Alfred Marshall visto da Tiziano Raffaelli*, Bergamo, Luiss University Press, 2012, p. 25.

² Per un approfondimento circa l'interesse di Alfred Marshall per la società nel suo complesso, si veda G. Becattini, *La dialettica utopia sociale – realtà del mercato nel pensiero di Alfred Marshall. Un commento al saggio di P. Giovannini*, "Stato e mercato", n. 80 (2), agosto 2007, pp. 297 – 308.

classi lavoratrici. L'ottimismo nutrito a riguardo è riposto nelle nuove possibilità create dallo sviluppo economico.³ In tale scenario, in cui il progresso si va a connettere strettamente all'impresa e alle altre figure del panorama economico, un primo elemento che risulta fondamentale per comprendere il punto di vista marshalliano è il Principio della Continuità. Questo principio è la chiave di lettura degli studi e delle opere dell'economista inglese e, inoltre, spiega il motivo per cui egli non è considerato un esponente della teoria marginalista o soggettivista, bensì viene definito "padre del neoclassicismo", evidenziando proprio la continuità con il passato, rappresentato dalla teoria classica. Marshall, infatti, non vede come una rivoluzione, cioè un cambiamento radicale rispetto a quanto esisteva in precedenza, il nuovo percorso dell'analisi economica. Il suo contributo mira, piuttosto, alla ricerca di una sintesi, di un "compromesso", tra la tradizione e le novità portate dal marginalismo.⁴

«*Natura non facit saltum*», scrive Marshall nel frontespizio della sua grande opera, i *Principles of Economics* (1890). Un'affermazione significativa ed eloquente alla quale se ne può aggiungere un'altra, «Nature does not willingly make a jump [...] is specially applicable to economic development»,⁵ che, come la precedente, viene utilizzata dall'autore per argomentare e sottolineare la propria contrarietà ad una

³ Cfr. T. Raffaelli, *Alfred Marshall visto da Tiziano Raffaelli*, cit., p. 25.

⁴ Cfr. A. Roncaglia, *Breve storia del pensiero economico*, Bari, Laterza, 2016, p. 194.

⁵ A. Marshall, *Industry and Trade*, London, Macmillan, 1923, p. 6.

cesura con il passato, paragonando lo sviluppo economico al processo evolutivo naturale. Al contrario, per analizzare e comprendere a pieno la fattispecie imprenditoriale e i vari fenomeni con i quali questa si relaziona, occorre procedere senza discontinuità, unendo la conoscenza teorica e l'osservazione empirica.⁶ Un approccio discontinuo porterebbe a guardare le varie fasi dell'avanzamento della società umana, le varie rivoluzioni economiche, con tutte le competenze e abilità acquisite in ciascuna di esse, come se fossero tanti sottoinsiemi di un unico grande insieme chiamato "Storia", senza alcuna zona di intersezione; come se i vari sviluppi fossero dei piccoli "Big Bang", generati all'interno dei propri ecosistemi ed estinti negli stessi, non collegati ad avvenimenti precedenti e non collegabili ad avvenimenti futuri, senza memoria e senza eredità. Marshall, invece, sostenendo il Principio della Continuità, vuole applicare la teoria evoluzionistica darwiniana⁷ alla storia del pensiero economico, a tutti i modelli e a tutte le teorie che questa ha proposto e continua a proporre. Quello che l'economista immagina è una linea continua, non spezzata, che procede, in modo più o meno rapido e in modo più o meno netto, in una certa direzione, ovvero quella dell'evoluzione e del progresso, in cui i vari punti che la compongono rappresentano tutti dei tasselli fondamentali per la sua prosecuzione; ogni evento ha radici in eventi precedenti e mette radici

⁶ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, Venezia, Marsilio, 2004, p. 37.

⁷ Cfr. L. Moss, *Biological Theory and Technological Entrepreneurship in Marshall's Writings*, "Eastern Economic Journal", vol. 8, n. 1, 1982, p. 3.

per eventi futuri. Meritano attenzione le ripercussioni che il principio ivi trattato ha proprio sulla visione del progresso di Marshall, che «deve essere lento, ma anche da un punto di vista propriamente materiale si deve ricordare che può valere la pena di realizzare mutamenti che accrescono solo di poco l'efficienza immediata della produzione, se essi rendono l'umanità pronta e adatta ad un'organizzazione che sia più efficace nella produzione della ricchezza e più equa nella sua distribuzione».⁸ Tale lentezza del progresso favorisce la pratica che, a sua volta, «permetterà ad una persona di risolvere rapidamente, e senza grande sforzo, questioni che poco tempo prima non avrebbe saputo trattare che molto imperfettamente, anche col massimo sforzo».⁹

Il fulcro della Continuità, principio portante dei *Principles*, risiede nella certezza del passato, di ciò che è accaduto, di ciò che è noto, come punto di partenza e come fonte alla quale attingere per realizzare, con il supporto di tecnologie e mezzi più evoluti, modelli e costrutti adatti a gestire e ad affrontare gli avvenimenti del presente.

I.2. L'INNOVAZIONE: UN ELEMENTO DELLA ROUTINE

Muovendo dal Principio della Continuità e sulla base dello stesso, è possibile analizzare un concetto che viene spesso collegato alla figura dell'imprenditore e

⁸ T. Raffaelli, *Alfred Marshall visto da Tiziano Raffaelli*, cit., p. 130.

⁹ Ivi, p. 131.

che da essa si fa spesso derivare: l'innovazione. Storicamente, tale elemento viene identificato con le varie scoperte, invenzioni o con i nuovi metodi che hanno, in qualche modo, modificato il corso degli eventi. Le innovazioni, infatti, nell'immaginario comune, sono rappresentate da quei processi di implementazione straordinari, perché al di fuori della dimensione ordinaria, che hanno come scopo e come risultato ultimo l'introduzione di qualcosa di nuovo o la semplificazione di qualcosa che già esiste. È importante sottolineare che sarebbe inesatto qualificare come innovazione qualsiasi invenzione o scoperta: ciò che rileva, come fanno notare molti economisti, Schumpeter compreso,¹⁰ è la successiva applicazione pratica e la concreta utilità di queste. Allo stesso modo, si potrebbe parlare di innovazione anche semplicemente riferendosi a procedimenti o metodi già esistenti, purché, da una diversa applicazione degli stessi, derivi un'utilità maggiore per la collettività.¹¹

Dopo aver definito in termini generali ciò che, solitamente, si intende circa il concetto di innovazione, è possibile provare a comprendere quest'ultimo all'interno della teoria economica di Alfred Marshall. Da un punto di vista prettamente concettuale, non ci si discosta dal tradizionale significato attribuito al termine in questione: è innovazione tutto ciò che, mediante un processo implementativo e

¹⁰ Vd. Capitolo II.2.

¹¹ Un esempio di ciò potrebbe essere il caso in cui un dato sistema di produzione, applicato in un differente modo rispetto a quello tradizionale, comporti una maggiore efficienza produttiva.

applicativo, crea dei nuovi standard, qualitativi o quantitativi, migliori rispetto ai precedenti. Interessante e meritevole di attenzione ai fini della presente analisi è, invece, il ruolo che l'economista londinese attribuisce alle innovazioni: queste, infatti, vengono inquadrare come «a part of business routine».¹² Significativo, a tal proposito, appare il termine “routine”. Esso, infatti, permette di scorgere un cambiamento di prospettiva: se, in precedenza, si è parlato di straordinarietà dei processi innovatori, con Marshall ci si sposta in una dimensione ordinaria. Più precisamente, permane l'intrinseco carattere extra-ordinario dell'innovazione, in quanto frutto di una precisa e determinata volontà di modificare i canali tradizionali; ciò che varia è la percezione che si ha di questi processi che, pur continuando ad essere straordinari per definizione, vengono inglobati in un sistema ordinario, ovvero l'impresa, e ne diventano attività tipiche; perdono, in questo modo, il carattere eccezionale e si normalizzano; diventano, per l'appunto, elementi della routine. Il cambiamento dimensionale si realizza, dunque, nel momento in cui si rende l'innovazione, fenomeno tipicamente *sui generis*, una componente della “mission” dell'impresa. Innovare non è più una capacità o una dote riservata alle poche menti visionarie: diviene, piuttosto, una delle attività svolte dall'impresa e acquista un'importanza sempre maggiore per la sopravvivenza e la prosecuzione della stessa. Non sembra, quindi, troppo azzardato affermare che la capacità

¹² J. Stanley Metcalfe, *Alfred Marshall and the General Theory of Evolutionary Economics*, “History of Economics Ideas”, vol. 15, n. 1, 2007, p. 85.

innovativa si trasforma da abilità extra-ordinaria in requisito professionale vero e proprio, necessario per la continuazione del business; una *condicio sine qua non* in una società e, soprattutto, in un mercato sempre più competitivi. In tale scenario, un ruolo di cruciale importanza è svolto dalla classe imprenditoriale che è chiamata a selezionare, tra le varie proposte, la soluzione ideale e ottimale per raggiungere la desiderata maggiore utilità o efficienza.¹³ L'innovazione, dunque, è strettamente collegata alla capacità di immaginare il nuovo e di vederne le possibili applicazioni.¹⁴ Alla luce del Principio della Continuità, richiamato all'inizio del presente paragrafo, è importante sottolineare come «l'immaginazione [...] è impotente quando opera nel vuoto; per essere “costruttiva” deve far leva su pezzi di ragionamento, di macchinario, esistenti».¹⁵ È altrettanto importante sottolineare che l'immaginazione “vincente”, ovvero quella che è riuscita a generare il processo di innovazione desiderato, diviene, a sua volta, parte del sapere consolidato per il futuro, un altro punto sulla linea continua dell'evoluzione.¹⁶

I.3. L'IMPRENDITORE: UNO DEI VARI ATTORI DELL'IMPRESA

Il punto di arrivo di questa prima parte della trattazione è la figura dell'imprenditore. L'analisi di quest'ultima viene svolta in chiusura di Capitolo non

¹³ Vd. Capitolo I.3.

¹⁴ Cfr. T. Raffaelli, *Alfred Marshall visto da Tiziano Raffaelli*, cit., p. 43.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ Vd. Capitolo I.1.

di certo perché meno rilevante rispetto ai temi precedentemente trattati, ma perché tali temi risultano estremamente funzionali per provare a comprendere a pieno l'idea marshalliana. È l'economista stesso, infatti, a ritenere il Principio della Continuità fondamentale nell'approcciarsi alla fattispecie imprenditoriale.¹⁷ La comprensione del concetto di innovazione, invece, risulta utile per avere un'idea iniziale di come Marshall faccia operare il protagonista del presente paragrafo, all'interno del settore economico.

L'autore dei *Principles* propone un employer che muove da una matrice classica e si evolve, si amplia, andandosi a creare una nuova posizione che, utilizzando ancora una volta la chiave di lettura della Continuità, potrebbe essere definita "neoclassica". Il termine "employer" utilizzato dai classici identifica un «agente anonimo e indifferenziato».¹⁸ Alfred Marshall, proseguendo nella direzione intrapresa da Bagehot,¹⁹ estende la sfera semantica di tale termine, inserendo al suo interno il significato di «mente guida dell'intero complesso produttivo».²⁰ Quella che si prospetta, dunque, è una figura emancipata e arricchita. L'imprenditore viene riconosciuto come colui che assembla l'apparato operativo aziendale, sceglie chi ne deve far parte e coordina tutte le fasi e tutti gli interpreti del processo di produzione.

¹⁷ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 37.

¹⁸ Ivi, p. 22.

¹⁹ Walter Bagehot (1826 – 1877), giornalista britannico che scrisse di politica e di economia, scostandosi in questo ambito dalla teoria classica, iniziò a porre l'imprenditore al centro della scena.

²⁰ A. Marshall – M. Paley Marshall, *Economia della produzione*, a cura di G. Becattini, traduzione di C. e A. Zanni, Milano, Isedi, 1975, p. 71.

Per assolvere adeguatamente a tutte le suddette funzioni e responsabilità, egli deve essere necessariamente un «leader naturale di uomini».²¹ Si badi, però, a non fraintendere tale espressione, leggendola in chiave schumpeteriana,²² poiché sarebbe errato. Infatti, se è vero che Alfred Marshall trae l'imprenditore al di fuori dell'anonimato, in cui gli economisti classici lo avevano confinato, e lo pone in una importante posizione di comando, è altrettanto vero che tale ruolo non viene assolto per merito di qualità trascendentali; la sua virtù, che si espleta nella guida del complesso aziendale, è «una virtù quotidiana, dunque antieroica per definizione».²³ La condizione imprenditoriale non viene vista da Marshall come una «condizione inaccessibile, resa speciale da doti e virtù che gli altri non posseggono».²⁴ Questa, piuttosto, deve essere vista come un obiettivo, un punto di arrivo, a cui ciascun individuo può e dovrebbe ambire. A dimostrazione della non esclusività della dimensione imprenditoriale, Marshall vede l'ereditarietà come la principale strada, la più agevole, per accedervi, anche se non necessariamente la migliore;²⁵ l'impresa viene vista come il «terreno più fertile della mobilità verso l'alto»,²⁶ a condizione che tali processi di ascesa, per essere soddisfacenti e proficui, siano lenti e gradualmente.

²¹ A. Marshall, *Principi di economia*, Utet, Torino, 1972, p. 427.

²² Vd. Capitolo II.3.

²³ G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 44.

²⁴ Ibidem.

²⁵ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, p. 39.

²⁶ Ivi, p. 41.

L'imprenditore non viene scisso dagli altri attori della vita dell'impresa industriale, che collaborano con lui e svolgono funzioni importanti tanto quanto le sue nel raggiungimento dei vari obiettivi. In tale ottica, appare fondamentale sottolineare quella che probabilmente rappresenta la più grande e netta differenza tra l'economista inglese e J. Alois Schumpeter, di cui si parlerà nel Capitolo II: «l'imprenditore marshalliano non è il fulcro del progresso economico».²⁷ Egli è affiancato da molteplici figure che, partecipando attivamente alla vita dell'impresa e svolgendo ruoli cruciali gestione della stessa, sono essenziali per la sopravvivenza e per lo sviluppo dell'organizzazione. Proseguendo in tale direzione, Marshall non riconduce l'imprenditoria necessariamente ad un solo individuo, ma parla piuttosto di "business management",²⁸ per sottolineare l'essenzialità di tutto l'apparato dirigenziale.

In conclusione, Marshall non vede il progresso economico come un frutto delle qualità straordinarie e trascendentali dell'imprenditore. Piuttosto, alla luce di quanto esposto nei due paragrafi precedenti, esso deriva da processi lenti e gradualmente che producono e introducono le innovazioni, attuati dall'apparato aziendale, gestito e coordinato dall'imprenditore e dai suoi collaboratori. Da ciò emerge come anche

²⁷ Ibidem.

²⁸ Vd. Capitolo III.1.

il progresso si vada ad inserire perfettamente nella dimensione di «routine, regolarità, adattamento»,²⁹ che caratterizza l'universo di Alfred Marshall.

²⁹G. Berta, *L'imprenditore, Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 45.

CAPITOLO II.

L'IMPRENDITORE DI J. A. SCHUMPETER

II.1. LA DISCONTINUITÀ: UN CARATTERE ESSENZIALE DELLO SVILUPPO ECONOMICO

Joseph Alois Schumpeter nasce in Moravia nel 1883. Il contesto in cui si forma e in cui scrive le sue prime opere è un contesto certamente molto particolare: la Scuola Austriaca. Tuttavia, a causa della vastità e dell'innovatività della ricerca condotta dall'autore, non sembra corretto identificare tale scuola come unica matrice del pensiero schumpeteriano.³⁰ D'altra parte, la Scuola Austriaca svolge un ruolo decisivo quando il suo primo esponente, ovvero Carl Menger (1840 – 1921), è coinvolto nel *Methodenstreit*,³¹ in opposizione a Gustav Schmoller (1838 – 1917), rappresentante della “giovane” Scuola storica tedesca. L'importanza di tale disputa

³⁰ Cfr. A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, Bruno Mondadori, Milano, 2000, p. 43.

³¹ Il *Methodenstreit* (“battaglia sui metodi”) rappresentò una controversia in cui Carl Menger difese il metodo deduttivo, in contrapposizione ai rappresentanti della Scuola storica tedesca, tra i quali Gustav Schmoller, sostenitori del metodo induttivo. Per un ulteriore approfondimento, si veda A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 43 ss.

è legata alla presa di posizione da parte di Schumpeter che sostiene l'inutilità del conflitto tra metodo deduttivo e metodo induttivo e, di conseguenza, di quello tra *theoretische Ökonomie*, ovvero “economia teorica”, e “teoria economica”, e fa derivare entrambi da una contrapposizione più ampia e, certamente, più rilevante: quella tra statica e dinamica.³² Nella presente sede di analisi, tale ultima distinzione, proposta per la prima volta nel *Das Wesen*,³³ costituisce un elemento centrale. La statica, infatti, descrive quello che può essere definito come il punto di partenza dello sviluppo economico teorizzato da Schumpeter nella sua più grande opera, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (Teoria dello sviluppo economico),³⁴ cioè il flusso circolare, o *Kreislauf*. In questa situazione statica iniziale, è possibile osservare «la riproduzione invariata di un sistema economico pensato sulla base dello scambio, ossia di un sistema “in cui prevalgono la proprietà privata, la divisione del lavoro e la libera concorrenza”. [...] Ciò non significa, però, che tutto si ripeta sempre allo stesso modo; alcuni dati possono cambiare, ma anche in questo caso “nessuno farà senz'altro qualcosa di nuovo”, bensì conserverà la sua abituale condotta economica e, se cederà alla pressione delle nuove circostanze, lo farà secondo le regole dell'esperienza».³⁵ Appare importante sottolineare come la realtà

³² Ivi, p. 69.

³³ J. A. Schumpeter, *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, München – Leipzig, Duncker & Humblot, 1908.

³⁴ I ed. Leipzig, 1912.

³⁵ A. Zanini, *J. A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., pp. 80-82.

economica appena descritta sia «statica, ma non in quiete».³⁶ Infatti, l'economista austriaco contempla l'ipotesi di una possibile crescita all'interno del *Kreislauf*. Ciò che viene categoricamente escluso è il mutamento, lo sviluppo.³⁷ Osservando questo scenario statico di partenza, è possibile riscontrare alcuni elementi che possono ricordare il sistema economico proposto da Alfred Marshall, come l'esperienza, la routine e, soprattutto, la continuità.³⁸ Tuttavia, quelli che per l'economista inglese erano elementi centrali e imprescindibili in ogni fase dell'evoluzione economica, per Schumpeter delineano soltanto uno stato primordiale. Il punto di svolta è rappresentato dalla discontinuità.³⁹ Lo sviluppo economico, infatti, viene definito dall'autore come «lo spontaneo ed improvviso mutamento nei canali del flusso»,⁴⁰ provocato «da mutamenti spontanei e discontinui, che avvengono nella sfera industriale e commerciale, e generano nuove combinazioni dei mezzi di produzione».⁴¹ Tutti i limiti del flusso circolare⁴² vengono superati con la “rottura” di tale schema al suo interno, che sancisce il passaggio dalla mera crescita allo sviluppo e, di conseguenza, dalla statica alla

³⁶ Ivi, p. 84.

³⁷ Cfr. ivi, p. 85.

³⁸ Vd. Capitolo I.

³⁹ Cfr. A. Roncaglia, *Breve storia del pensiero economico*, cit., p. 237.

⁴⁰ J. A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, introduzione di P. Sylos Labini, con presentazione di M. Talamona, Rizzoli Etas, Milano, 2002, p. 66.

⁴¹ A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 89.

⁴² Un esempio di tali limiti è costituito dalla impossibilità di considerare, all'interno del flusso circolare, le figure dell'imprenditore e del capitalista e tutto ciò che ad esse si collega. Per un ulteriore approfondimento, si veda A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 86.

dinamica. Soltanto quest'ultima permette di spiegare e comprendere quei fenomeni davanti ai quali la statica non può nulla, in quanto «non è in grado di descrivere le conseguenze dei cambiamenti discontinui nel modo tradizionale di compiere le cose».⁴³ La dinamica, infatti, viene utilizzata dalla teoria economica per raggruppare tutti i fenomeni che la statica è costretta a trascurare, perché derivano dallo sviluppo, come il capitale, l'imprenditore e le crisi.⁴⁴ La rottura e la discontinuità nei canali tradizionali del *Kreislauf* sono, quindi, condizioni necessarie per lo sviluppo economico, perché soltanto da esse possono avere origine fenomeni qualitativamente nuovi e non soltanto fenomeni meramente adattativi.

II.2. INNOVAZIONE E SVILUPPO: UNA DISTRUZIONE CREATIVA

Nel precedente paragrafo, è stato introdotto lo sviluppo economico come effetto di mutamenti nei canali tradizionali del flusso circolare, che ne provocano la rottura. È importante sottolineare come, per ottenere lo sviluppo, si debbano verificare necessariamente variazioni endogene. Infatti, in presenza di variazioni esogene, ovvero imposte dall'esterno, si avrà soltanto una reazione di adattamento.

Volendo, ora, approfondire il fenomeno dello sviluppo economico, che tanta rilevanza ha avuto e ha ancora oggi nella teoria schumpeteriana, si andranno a esaminare e a definire i mutamenti endogeni che ne stanno alla base. Lo scenario

⁴³ J. A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., p. 65.

⁴⁴ Cfr. A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 73.

da cui si muove è il *Kreislauf*, che potrebbe essere definito come uno stato di equilibrio walrasiano.⁴⁵ In tale situazione, sopraggiunge il momento in cui, invece di continuare a riprodursi in modo invariato, la realtà economica effettua una deviazione dal cammino tradizionale. Ciò avviene grazie all'introduzione di nuove combinazioni dei mezzi di produzione, ovvero di innovazioni. I casi individuati da Schumpeter, in cui si è in presenza di un'innovazione, sono cinque e sono:

- 1- Produzione di un nuovo bene, vale a dire di un bene non ancora familiare alla cerchia dei consumatori, o di una nuova qualità di un bene.
- 2- Introduzione di un nuovo metodo di produzione, vale a dire non ancora sperimentato nel ramo dell'industria in questione, che non ha affatto bisogno di fondarsi su una nuova scoperta scientifica e che può consistere anche in un nuovo modo di trattare commercialmente una merce.
- 3- Apertura di un nuovo mercato, vale a dire di un mercato in cui un particolare ramo dell'industria di un certo paese non era ancora penetrato, sia che questo mercato esistesse già prima oppure no.
- 4- Conquista di una nuova fonte di approvvigionamento di materie prime e di semilavorati, anche qui sia che questa fonte di approvvigionamento esistesse già prima sia che si debba innanzitutto crearla.
- 5- Attuazione di una riorganizzazione di una qualsiasi industria come la creazione di un monopolio (ad esempio mediante la creazione di un "trust") o la sua distruzione.⁴⁶

⁴⁵ Cfr. *ivi*, p. 79.

⁴⁶ J. A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., p. 68.

Questi sono, dunque, gli eventi individuati dall'autore che sono idonei a dare origine al processo dello sviluppo economico e il soggetto che immagina e produce le nuove combinazioni, creando così tali eventi, è l'imprenditore.

Molteplici sono gli elementi meritevoli di attenzione in relazione alla definizione proposta da Schumpeter. Innanzitutto, come accennato anche nel capitolo I.2, è da sottolineare come le innovazioni non debbano essere necessariamente delle invenzioni.⁴⁷ Infatti, assumono grande rilievo le ipotesi di un differente impiego di mezzi già esistenti, con conseguente aumento dell'utilità. Non è necessario neanche utilizzare mezzi che erano precedentemente inutilizzati. Al contrario, «di regola, la nuova combinazione deve sottrarre i mezzi di produzione di cui ha bisogno a talune vecchie combinazioni».⁴⁸

Un altro aspetto da sottolineare è che l'innovatore, quindi l'imprenditore, può essere anche un soggetto che, fino a quel momento, era estraneo alla vita economica attiva; non deve obbligatoriamente essere uno dei soggetti che controllavano i processi produttivi prima dell'innovazione.⁴⁹ Quest'ultimo concetto è fondamentale nella teoria schumpeteriana perché, come si vedrà nel paragrafo successivo, racchiude alcune caratteristiche essenziali dell'imprenditore, come il non godere di uno status

⁴⁷ Cfr. *ivi*, p. 86.

⁴⁸ *Ivi*, p. 69.

⁴⁹ Cfr. *ivi*, p. 68.

permanente e il non costituire una classe sociale. Secondo l'economista austriaco, infatti, si è imprenditori finché che si produce innovazione.⁵⁰

Infine, un ultimo aspetto da mettere in luce è che, in netta contrapposizione rispetto ad Alfred Marshall,⁵¹ viene categoricamente esclusa qualsiasi forma di routine e di continuità nell'innovare. «Innovazione e routine sono antitetiche: la prima è connessa inscindibilmente alla dinamica economica, la seconda alla statica».⁵² A seguito dell'introduzione di una nuova combinazione da parte di un'impresa, infatti, si verificano dei processi di adattamento, nei quali tutte le altre imprese cercano di raggiungere il nuovo livello raggiunto dalla prima. Tuttavia, in questa fase è assente lo sviluppo perché, progressivamente, si raggiunge un nuovo stato di equilibrio, conseguente all'adattamento di tutte le imprese. Per creare un nuovo sviluppo, è necessaria una nuova distruzione delle combinazioni esistenti e dell'equilibrio raggiunto mediante una nuova innovazione, alla quale seguirà un nuovo processo di adattamento e così via. La routine e la continuità, quindi, possono essere riscontrate durante l'equilibrio, fase in cui, però, è assente il mutamento. Per generare lo sviluppo è necessaria la “distruzione creativa” della continuità e della routine. Tale distruzione racchiude il carattere essenziale dell'innovazione proposta

⁵⁰ Cfr. A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 94.

⁵¹ Vd. Capitolo I.2.

⁵² G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 60.

da Schumpeter: la capacità di rompere dall'interno l'equilibrio del flusso circolare e le combinazioni tradizionali e di crearne di nuove.⁵³

II.3. L'IMPRENDITORE: UN UOMO D'AZIONE CHE CAMBIA LA REALTÀ

L'imprenditore, così come Joseph Schumpeter lo immagina e lo caratterizza, è probabilmente una delle figure che più incuriosiscono e affascinano nell'ampio panorama della storia del pensiero economico: è una combinazione di qualità e virtù, all'interno della quale si fondono elementi interdisciplinari, spaziando dalla psicologia alla filosofia, che trascende il piano prettamente economico.

Per intraprendere l'analisi della figura in questione, è innanzitutto necessario definirne la natura e il ruolo che essa svolge all'interno del sistema economico. Un elemento da cui partire è stato introdotto nel paragrafo precedente: l'imprenditore è colui che produce l'innovazione; è colui che, introducendo una nuova combinazione dei mezzi di produzione, genera il fenomeno dello sviluppo economico. La correlazione e il legame tra innovazione, sviluppo e imprenditore sono, quindi, indissolubili e imprescindibili: non può esistere l'uno senza l'altro. Da ciò emerge una netta differenza rispetto alla teoria marshalliana: per Marshall, infatti, l'employer non è il fulcro del progresso economico, ma ne costituisce uno

⁵³ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 59.

dei vari attori.⁵⁴ Secondo l'economista austriaco, invece, lo sviluppo non può esistere senza l'imprenditore. Lo sviluppo economico è la più alta espressione del successo imprenditoriale, quantificato e remunerato dal profitto. Ciò che rende possibile il successo è l'innata leadership,⁵⁵ grazie alla quale l'imprenditore riesce a selezionare, tra le varie possibilità, soltanto la soluzione "vincente" e ad imporla agli altri.⁵⁶

Per poter portare un onere così grande e per farsi carico di una tale responsabilità, l'imprenditore non può, ovviamente, essere un individuo comune. Quello che descrive Schumpeter è un soggetto che potrebbe ricordare l'*Übermensch* di Friedrich Nietzsche: un soggetto che, spinto da un'innata volontà di trasformazione, riesce a cambiare la realtà esistente, modellandola sulla base dei propri scopi.⁵⁷ L'imprenditore riesce a introdurre le nuove combinazioni perché è in grado di immaginare e vedere ciò che ancora non esiste e che gli individui "comuni" non riescono a vedere, perché legati alle certezze della tradizione.⁵⁸

L'economista definisce l'imprenditore come «il soggetto più razionale e più egoistico di tutti».⁵⁹ La razionalità è fondamentale nell'immaginazione e nella successiva realizzazione dei nuovi modelli, rispetto alla semplice gestione

⁵⁴ Vd. Capitolo I.3.

⁵⁵ Cfr. A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 94.

⁵⁶ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, p. 61.

⁵⁷ Ivi, p. 56.

⁵⁸ Ivi, p. 59.

⁵⁹ J. A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., p. 88.

routinaria. L'egoismo permette all'imprenditore di rimanere distaccato da quelle tradizioni e da quelle relazioni esistenti che dovrà distruggere per crearne di nuove.⁶⁰

Per quanto riguarda l'acquisto del carattere imprenditoriale, il profondo legame con l'innovazione, di cui si è parlato precedentemente, si fonda sul fatto che «una qualsiasi persona, in linea di principio, è imprenditore solo se “introduce una nuova combinazione”» e «ne perde il carattere, una volta creata l'impresa, se continua ad amministrarla in conformità al flusso circolare».⁶¹ Rompere il flusso e produrre nuove combinazioni sono, dunque, condizioni necessarie per l'acquisto dell'imprenditorialità.⁶² Quest'ultima non rappresenta una professione, bensì «uno stato di grazia»,⁶³ caratterizzato, in quanto tale, dalla temporaneità. In ragione di ciò, l'autore esclude qualsiasi forma di “classe imprenditoriale”, come vera e propria classe sociale. Schumpeter argomenta tale esclusione sostenendo che «l'adempimento della funzione di imprenditore comporterà naturalmente per l'imprenditore fortunato e per i suoi una posizione sociale, corrispondente ad una classe, e può anche dare la sua impronta ad un'epoca, plasmare lo stile di vita, il sistema dei valori morali ed estetici, ma in sé non significa affatto una posizione di classe e neppure ne presuppone una. E l'eventuale posizione di classe raggiunta non

⁶⁰ Cfr. *ibidem*.

⁶¹ J. A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., p. 78.

⁶² Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 67.

⁶³ *Ivi*, p. 62.

è, come tale, una posizione di imprenditore, ma una posizione di proprietario terriero o di capitalista». ⁶⁴

L'imprenditore proposto da Schumpeter, dunque, è un soggetto che trascende la realtà e il piano spazio-tempo e, probabilmente, è proprio questa l'essenza del suo fascino. Ha origine e si estingue in funzione di un fenomeno discontinuo e che non può essere previsto dalle "masse", ovvero l'innovazione. Non è etichettabile utilizzando concetti convenzionali, come ad esempio quello di "professione" o di "ceto". Rappresenta una figura eroica che non ha vincoli né legami a tenerla ancorata agli schemi tradizionali e a tarparle le ali. Questa libertà dalla convenzione e dal presente consolidato è lo scopo che Schumpeter vuole raggiungere, servendosi della teorizzazione di un tale tipo di imprenditore. La sua finalità, infatti, non è quella di creare un "superuomo", bensì quella di cercare di spingere la società del suo tempo oltre i limiti e le barriere del pensiero che si è consolidato.

⁶⁴ J. A. Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, cit., p. 79.

CAPITOLO III.

CONCLUSIONI E CONSIDERAZIONI

III.1. IL BUSINESS MANAGEMENT: IL PUNTO D'ARRIVO DELL'IMPRENDITORIALITÀ MARSHALLIANA

Nel Capitolo I.3 è stata descritta e analizzata la figura dell'imprenditore proposta da Alfred Marshall, accompagnandola in un'evoluzione che, partendo dall'anonimato della figura in questione nella teoria classica inglese, termina con una strutturazione e una organizzazione articolate e complesse della stessa. Da tale analisi, è emerso come l'assolvimento della funzione imprenditoriale non venga attribuito a un singolo soggetto, bensì a tutto l'apparato dirigenziale dell'impresa. Infatti, è Marshall stesso a ritenere impossibile parlare dell'imprenditore facendo riferimento a un singolo individuo.⁶⁵ In ragione di ciò, viene utilizzata l'espressione "business management", proprio per indicare l'apparato organizzativo e dirigenziale, formato da tutte quelle figure che, esercitando una leadership più o

⁶⁵ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 39.

meno forte e a livelli più o meno elevati, partecipano attivamente alla gestione aziendale. A capo di tutti vi è l'imprenditore, che sceglie chi e come debba far parte dell'impresa. In posizioni subordinate, ci sono altri soggetti che, svolgendo funzioni manageriali, collaborano con l'imprenditore e lo affiancano nell'indirizzamento dell'impresa. È importante sottolineare come, nella visione marshalliana, la posizione di inferiorità sia da intendere da un punto di vista meramente gerarchico. L'autore, infatti, investe tali figure manageriali di incarichi e responsabilità cruciali per lo svolgimento e per la prosecuzione dell'attività d'impresa, al pari di quelli dell'imprenditore vero e proprio, tanto che non sembra troppo azzardato parlare di "imprenditorialità condivisa".

Il management rappresenta tutti i diversi modi e tutte le possibili combinazioni attraverso i quali la funzione gestionale può essere espletata.⁶⁶ A tal proposito, appare opportuno sottolineare che si parla di "diversi modi" e di "possibili combinazioni" perché l'assetto organizzativo non è né costante né universale: esso, infatti, può mutare nel tempo oppure essere differente da un'impresa all'altra. Le variazioni nel tempo e nello spazio sono spiegate da una costante volontà, da parte delle imprese, di adeguarsi alle problematiche e alle situazioni del presente. Nell'ottica del Principio della Continuità, di cui si è parlato nel Capitolo I, quest'ultimo concetto appare di notevole importanza, perché permette di scorgere,

⁶⁶ Ivi, p. 43.

ancora una volta, la centralità del fenomeno dell'adattamento nella teoria di Marshall. L'autore, più che su "chi" svolga la funzione imprenditoriale e, quindi, sul singolo soggetto, concentra la propria attenzione su "come" tale funzione venga svolta e mantenuta nel tempo. A Marshall, infatti, «interessano poco, in fondo, le grandi individualità, quelle eccezioni rappresentate dai capostipiti e dai fondatori delle imprese; a lui preme piuttosto capire come il business riesca a salvaguardarsi nel suo nucleo, quando si è estinta la capacità propulsiva dei suoi iniziatori». ⁶⁷ L'adattamento è reso possibile dal poter contare su un insieme di individui, sostituibili e intercambiabili, tra i quali viene ripartita l'imprenditorialità, che può mutare ed essere modificato all'occorrenza. Ecco, quindi, che il modello di "gestione strutturata e condivisa" appare una soluzione ideale al problema del far perdurare l'imprenditorialità nel tempo, perché garantisce un elevato grado di elasticità, fondamentale per reagire di fronte a scenari in continua evoluzione.

III.2. IL DESTINO DELL'IMPRENDITORE PER SCHUMPETER

Il 1928 segna una fase di svolta per il pensiero di Joseph Schumpeter, perché rappresenta il momento in cui inizia a prospettarsi il declino della figura imprenditoriale. L'autore si rende conto che la realtà economica sta cambiando, andando sempre più nella direzione di una standardizzazione dei processi

⁶⁷ Ibidem.

produttivi, degli assetti organizzativi e, soprattutto, dell'attività innovativa.⁶⁸ Così come teorizzava Marshall,⁶⁹ l'innovazione perde via via il carattere straordinario e, normalizzandosi, diviene l'obiettivo che deve essere perseguito dalla quotidiana attività d'impresa. Il processo innovativo non è più un fenomeno straordinario e discontinuo, frutto del brillante e visionario intuito di un individuo, bensì si trasforma nel risultato della tipica attività aziendale. Di conseguenza, la funzione imprenditoriale, che si espleta nell'introduzione di nuove combinazioni, perde il carattere straordinario e temporaneo, diventando un'attività professionale che può essere appresa e che può essere tramandata.⁷⁰

La prova definitiva dell'effettiva fondatezza dei timori e delle percezioni, circa il destino dell'imprenditore, arriva nel 1932, anno in cui Schumpeter si reca negli Stati Uniti. Qui l'autore ha modo di osservare come la società economica americana post 1929 sia, realmente, una società in profonda trasformazione: è ormai evidente, infatti, la progressiva prevalenza della grande organizzazione burocratizzata,⁷¹ caratterizzata dalla suddivisione del lavoro, anche e soprattutto a livello dirigenziale e dall'alto tasso di specializzazione e meccanizzazione nei processi produttivi. Tale organizzazione non soppianta soltanto la piccola e media impresa e ne «espropria» i proprietari, «ma soppianta in definitiva l'imprenditore ed espropria la borghesia»

⁶⁸ Cfr. *ivi*, p. 72.

⁶⁹ Vd. Capitolo I.2.

⁷⁰ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 72.

⁷¹ *Ivi*, p. 98.

della sua funzione caratteristica.⁷² L'avvento del "big business" porta con sé un profondo mutamento ontologico nel carattere dell'imprenditore: l'agire del singolo individuo visionario, che, spinto dalla propria volontà e dal proprio intuito, genera lo sviluppo economico, viene ridotto a un semplice svolgimento di una mansione; «la funzione imprenditoriale soppianta la volontà e l'azione personale e individuale dell'imprenditore, la cui leadership viene meno; l'innovazione si riduce a routine; il progresso tecnologico è sempre più opera di team di specialisti; la proprietà è smaterializzata e la borghesia privata della sua peculiare funzione».⁷³ In tale scenario, le nuove figure che compaiono e che sostituiscono le grandi individualità sono i manager.⁷⁴ Essi, plasmati e alimentati da un contesto organizzato e burocratizzato, scindono la funzione imprenditoriale dal singolo soggetto, suddividendola in molteplici mansioni che, dopo essere state ripartite, vengono svolte in modo coordinato, al fine di raggiungere l'obiettivo comune. Non esiste più l'agire animato da una profonda volontà di trasformazione; non esistono più le qualità e le virtù, che permettevano di vedere quello che gli altri non vedevano; sparisce anche il profitto come remunerazione del successo imprenditoriale, sostituito dallo stipendio. In definitiva, la funzione imprenditoriale, da "stato di grazia", diviene un'attività lavorativa, professionale e stipendiata. Da tale ultima

⁷² J. A. Schumpeter, *Capitalismo, socialismo e democrazia*, trad. it. di E. Zuffi, Etas, Milano, 1977, p. 130.

⁷³ A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 144.

⁷⁴ Cfr. G. Berta, *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, cit., p. 103.

affermazione, risulta immediatamente evidente come si sia giunti a un punto di non ritorno per la figura eroica schumpeteriana.

Schumpeter realizza, dunque, che quella dimensione utopica di libertà dal pensiero consolidato e dalla realtà presente, ricercata per mezzo della teoria dell'imprenditore come agente dello sviluppo economico, di cui si è trattato nel Capitolo II.3, è meno che mai realizzabile: la nuova società economica ha inglobato anche il soggetto che avrebbe dovuto trascenderla; «personalità e volontà contano sempre meno in ambienti ormai assuefatti alla trasformazione economica; il progresso tende a “spersonalizzarsi”, ad “automatizzarsi”, a soppiantare volontà e azione personale e individuale»;⁷⁵ le nuove convenzioni e le nuove forme organizzative, sempre più consolidate, hanno tarpato le ali all'imprenditore, rendendolo una pedina nello scacchiere della routine aziendale.

III.3. MARSHALL E SCHUMPETER: OPPOSTI O COMPLEMENTARI?

Nel concludere la presente trattazione, appare opportuno soffermarsi su quanto esposto circa il pensiero dei due economisti analizzati e chiedersi se questi due, con riferimento alle tematiche sin qui affrontate, possano essere definiti opposti oppure complementari. Certamente, dopo una prima e non troppo pretenziosa lettura, Alfred Marshall e Joseph A. Schumpeter risulterebbero in netta opposizione. Sono

⁷⁵ A. Zanini, *Joseph A. Schumpeter, Teoria dello sviluppo e capitalismo*, cit., p. 142.

molteplici, infatti, gli argomenti rispetto ai quali emergono delle posizioni antitetiche. Il concetto di innovazione e quello di sviluppo economico, ad esempio, vengono teorizzati in modo totalmente differente: se Marshall elabora un modello sulla base di processi di adattamento, in cui tutto si evolve in continuità con il passato e con il futuro,⁷⁶ Schumpeter vede nella discontinuità e nella rottura della tradizione le condizioni necessarie, senza le quali non ci si allontanerebbe mai dallo stato iniziale del flusso circolare.⁷⁷ Anche l'analisi della figura imprenditoriale viene sviluppata senza alcuna apparente zona di intersezione: nel pensiero marshalliano, infatti, l'employer è uno dei vari protagonisti della vita aziendale, culminando nella gestione condivisa, tipica del business management,⁷⁸ mentre per l'economista austriaco l'imprenditore è il vero e unico agente e fulcro dello sviluppo economico.⁷⁹ Dalle precedenti considerazioni, sembrerebbe emergere soltanto la conclusione di una reciproca incompatibilità tra i due autori e, nel caso in cui la lettura delle opere di questi fosse a scopo meramente conoscitivo, tale conclusione probabilmente sarebbe giusta. Tuttavia, se come punto da cui partire per sviluppare il confronto non si assumessero le teorie di uno e dell'altro, ma il motivo per cui tali teorie sono state elaborate, allora la conclusione potrebbe anche essere differente. Il fine ultimo, perseguito sia da Marshall che da Schumpeter, per

⁷⁶ Vd. Capitolo I.

⁷⁷ Vd. Capitolo II.

⁷⁸ Vd. Capitolo I.3. e Capitolo III.1.

⁷⁹ Vd. Capitolo II.3.

mezzo della ricerca condotta negli anni, non è quello di imporre il proprio pensiero sull'altro, bensì quello di elaborare un modello economico idoneo a descrivere la realtà del tempo e a risolverne le problematiche. Le teorie, finché rimangono tali e non divengono verità dimostrate, non sono esenti da limiti e lacune e, infatti, se ne possono riscontrare anche all'interno di quelle che costituiscono l'oggetto della presente analisi. Provando, però, a intraprendere un lavoro di comparazione del pensiero dei due autori, sempre in funzione del tentativo di descrivere lo scenario economico, è possibile notare una quasi perfetta complementarità. Laddove, infatti, la teoria di uno risulta inadeguata, limitata o limitante, integrandola con la teoria dell'altro, è possibile superare i limiti e riuscire, così, a ricostruire un quadro più che soddisfacente della realtà. Tale procedura risulta ancora più efficace nel momento in cui si voglia provare a studiare e a descrivere il panorama economico contemporaneo. Ad esempio, la teoria schumpeteriana dell'imprenditore, presa singolarmente, se già nel post 1929 appariva incompleta e quasi obsoleta,⁸⁰ nel XXI secolo risulterebbe totalmente anacronistica. Tuttavia, da un'integrazione di quest'ultima con la teoria del business management proposta da Alfred Marshall, ciò che emerge è un modello di imprenditorialità estremamente contemporaneo. La società moderna, infatti, figlia della globalizzazione, è dominata da organizzazioni aziendali caratterizzate da strutture complesse, da grandissima meccanizzazione e

⁸⁰ Vd. Capitolo III.2.

automatizzazione dei processi produttivi e da una funzione gestionale espletata da manager di ogni tipo e di ogni livello. Allo stesso modo, però, un ruolo fondamentale è stato ed è tuttora svolto da alcune grandi individualità visionarie, dai tratti schumpeteriani, che, guidate dall'intuito, sono riuscite a immaginare il futuro che gli altri non vedevano e hanno fondato dei veri e propri imperi economici, partendo da qualche garage della California.

In conclusione, dopo una lettura critica e comparata, non sembra troppo azzardato affermare che Alfred Marshall e Joseph Alois Schumpeter, capisaldi della storia del pensiero economico, ma con sfumature e sfaccettature decisamente attuali, possono essere definiti opposti *e* complementari, in ragione di come possano essere antitetici se presi separatamente, ma estremamente complementari e funzionali l'uno per l'altro nell'elaborazione di un modello completo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI CITATI

BERTA, G., *L'imprenditore. Un enigma tra economia e storia*, Venezia, Marsilio, 2004.

MARSHALL, A., *Principles of Economics*, London-New York, Macmillan and Co., 1890.

MARSHALL, A., *Principi di economia*, a cura di A. Campolongo, Utet, Torino, 1972.

MARSHALL, A., *Industry and Trade*, London, Macmillan, 1923.

MARSHALL, A. e M.P., *Economia della produzione*, a cura di G. Becattini, traduzione di C. e A. Zanni, Milano, Isedi, 1975.

METCALFE, J.S., *Alfred Marshall and the General Theory of Evolutionary Economics*, "History of Economic Ideas", vol. 15, n. 1, 2007, pp. 81-110.

MOSS, L., *Biological Theory and Technological Entrepreneurship in Marshall's Writings*, "Eastern Economic Journal", vol. 8, n. 1, 1982, pp. 3-13.

RAFFAELLI, T., *Alfred Marshall visto da Tiziano Raffaelli*, Bergamo, Luiss University Press, 2012.

RONCAGLIA, A., *Breve storia del pensiero economico*, Bari, Laterza, 2016.

SCHUMPETER, J.A., *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Dunker & Humblot, München-Leipzig, 1908.

SCHUMPETER, J.A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Dunker & Humblot, Leipzig, 1912.

SCHUMPETER, J.A., *Teoria dello sviluppo economico*, introduzione di P. Sylos Labini, con presentazione di M. Talamona, Rizzoli Etas, Trento, 2002.

SCHUMPETER, J.A., *Capitalismo, socialismo e democrazia*, traduzione italiana di E. Zuffi, Etas, Milano, 1977.

ZANINI, A., *Joseph A. Schumpeter. Teoria dello sviluppo e capitalismo*, Bruno Mondadori, Milano, 2000.

BIBLIOGRAFIA INTEGRATIVA

BECATTINI, G., *La dialettica utopia sociale – realtà del mercato nel pensiero di Alfred Marshall. Un commento al saggio di P. Giovannini, “Stato e mercato”, n. 80 (2), 2007, pp. 297-308.*

HAGUE, D.C., *Alfred Marshall and the Competitive Firm*, “The Economic Journal”, vol. 68, n. 272, 1958, pp. 673-690.

HART, N., *Equilibrium and Evolution. Alfred Marshall and the Marshallians*, Palgrave Macmillan, Sydney, 2012.

HEBERTON EVANS, G., JR., *The Entrepreneur and Economic Theory: A Historical and Analytical Approach*, “The American Economic Review”, vol. 39, n. 3, 1949, pp. 336-348.

KARAYIANNIS, A.D., *The Marshallian Entrepreneur*, “History of Economic Ideas”, vol. 17, n. 3, 2009, pp. 75-102.

KERSTENETZKY, J., *Alfred Marshall on big business*, “Cambridge Journal of Economics”, vol. 34, n. 3, 2010, pp. 569-586.

NASAR, S., *The Grand Pursuit of Alfred Marshall and Joseph Schumpeter: The Firm, the Entrepreneur, and Economic Growth*, “Proceedings of the American Philosophical Society”, vol. 157, n. 1, 2013, pp. 58-66.

REISMAN, D.A., *Conservative Capitalism: Alfred Marshall*, “Quaderni di Storia dell’Economia Politica”, vol. 9, n. 2/3, 1991, pp. 215-233.

RIMA, I., *The (Forgotten?) Link Between the Entrepreneur, Increasing Returns and Economic Growth*, “History of Economics Ideas”, vol. 10, n. 2, 2002, pp. 17-43.

SCHUMPETER, J.A., *Alfred Marshall’s Principles: A Semi-Centennial Appraisal*, “The American Economic Review”, vol. 31, n.2, 1941, pp. 236-248.

SCHUMPETER, J.A., *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, New York-London, 1939.

SCHUMPETER, J.A., *L’imprenditore e la storia dell’impresa*, a cura di A. Salsano, Bollati Boringhieri, 1993.