

## Dall'impresa dei neoclassici all'imprenditore di Kirzner(\*)

Enrico Colombatto, Ordinario di Politica Economica  
Facoltà di Economia, Università di Torino  
Corso Unione Sovietica, 218 bis - 10134 Torino  
Tel.: 011.6706068 e.mail: enrico@econ.unito.it

Enrico Colombatto (1954) insegna Economia Politica e Politica Economica all'Università di Torino. È direttore dell'ICER (International Centre for Economic Research), J. Olin Fellow presso la Cornell University, membro del Consiglio Scientifico dell'International Institute "Austrian School of Economics" di Vienna. I suoi contributi più recenti riguardano temi di economia delle istituzioni e di politica economica internazionale, fra cui la creazione dell'Unione Economica e Monetaria e l'evoluzione nei paesi in via di sviluppo e in cosiddetta transizione.

(\*) Sono grato ai ~~refere~~ della Rivista per gli stimolanti commenti formulati in merito a una precedente stesura di questo lavoro.

## **Sommario**

Lo schema analitico neoclassico, per quanto elegante per gli aspetti formali ed efficace in chiave didattica, è tuttavia insoddisfacente sotto altri profili. L'articolo discute gli elementi essenziali della visione neoclassica dell'impresa, ponendone in evidenza i limiti positivi e normativi. In particolare, la prima parte si sofferma sul ruolo dell'incertezza e del rischio, sulle caratteristiche e le debolezze della concezione di equilibrio concorrenziale, sulla figura dell'imprenditore.

La seconda parte del lavoro ha invece per oggetto la visione Austriaca dell'impresa, dell'imprenditore e della "scoperta imprenditoriale", da von Mises a Kirzner. I paragrafi conclusivi propongono infine alcune considerazioni circa i filoni di ricerca che la visione Austriaca suggerisce e i dubbi che l'impostazione Kirzneriana solleva.

## **Abstract**

The neoclassical positive theory of the firm has dominated the scene for well over a century, possibly as a result of its formal elegance and sophistication. This article questions its positive and normative conclusions. In particular, the first part of this work focuses on the role of uncertainty and risk, on the major features and weaknesses of the neoclassical notion of competitive equilibrium, on the role of the entrepreneur.

The second part of the paper presents the Austrian theory of the firm, of the entrepreneur, as well as the concept of "entrepreneurial discovery". Its final pages highlight some doubts which the Austrian approach has not been able to answer so far, and suggests an agenda for future research.

**JEL Classification:** A12, B21, D21, D23,

## Dall'impresa dei neoclassici all'imprenditore di Kirzner

### 1. Peculiarità della visione neoclassica

La visione neoclassica della microeconomia, così come è stata proposta attraverso Marshall, Lord Robbins e Chamberlin<sup>1</sup>, ha occupato senza alcun dubbio un ruolo preponderante nell'analisi economica del XX secolo, godendo di una situazione di monopolio pressoché indiscusso negli ultimi cinquant'anni. Le ragioni di tale dominio sono note e in larga parte riconducibili alle regole "perfettiste"<sup>2</sup> che il suo metodo prescrive a chi ne fa uso. In particolare, l'impostazione neoclassica propone una concezione meccanicistica dell'economia, che culmina nella nozione statica dell'equilibrio concorrenziale e che quindi si presenta in termini estremamente semplici sotto il profilo concettuale, anche se talora complessi sotto l'aspetto puramente formale. In breve, si tratta di una visione positiva molto vicina alla "economia della perfezione" Ricossiana<sup>3</sup>; quella stessa che ha alimentato l'utopia socialista e che, anche in tempi

---

<sup>1</sup> Con riferimento a quanto trattato in questo articolo, il contributo rilevante di Marshall (1919, 1920/1890) riguarda il comportamento dell'impresa, soprattutto in un contesto concorrenziale; quello di Lord Robbins (1932) la visione dell'agente economico inteso come "macchina massimizzatrice"; quello di Chamberlin (1933) la teoria della concorrenza monopolistica.

<sup>2</sup> Il metodo "perfettista", descritto in Ricossa (1986,p.69) implica (1) la definizione di una situazione ideale (che nel caso oggetto di queste pagine è l'equilibrio concorrenziale neoclassico), (2) *la diagnosi del male che separa dalla perfezione* (solitamente un fallimento del mercato), ... (3) *il rimedio definitivo al male* (l'intervento di politica economica).

<sup>3</sup> Nell'economia perfetta non esisterebbero più occasioni per migliorare la propria condizione, né si avrebbero incentivi in questo senso, poiché tutti i bisogni sarebbero già pienamente soddisfatti.

recenti, ha giustificato le cosiddette politiche keynesiane, soprattutto in chiave macro-normativa.

Come ricordato ancora di recente da Dixit (1996,cap.1), gli economisti che si riconoscono in questa impostazione sono tenuti a formalizzare un problema in termini di una funzione obiettivo, la quale dovrà essere massimizzata nel rispetto di un insieme di vincoli (il "modello"), sfruttando i gradi di libertà a disposizione del decisore (l'economista). Ne consegue una presentazione che, oltre a essere formalmente "elegante", soddisfa le ambizioni "scientifiche" del ricercatore sociale, oggi più che mai volto a riprodurre l'obiettività e la presunta perfezione metodologica delle scienze naturali (Ricossa,1986,p.162). Al tempo stesso, si consente all'economista di avanzare ipotesi normative precise e non di rado proporsi egli stesso in veste di decisore di politica economica. Come è noto, poca attenzione è invece prestata al fatto che la modellistica proposta si rivela scarsamente aderente alla realtà, e che quindi i suggerimenti normativi risultano solitamente irrilevanti.

### *1.1 L'impresa neoclassica*

L'impresa neoclassica costituisce un esempio particolarmente calzante di questo mondo "perfetto" che - si è sottolineato poc'anzi - può apparire complesso sotto il profilo formale; ma che in realtà è assai semplificato e non di rado semplicistico per quanto riguarda la sostanza; per certi versi addirittura deprecabile negli obiettivi e nella filosofia ispiratrice. Secondo la visione neoclassica, l'impresa è infatti costituita da un insieme di fattori organizzati al fine di produrre e commercializzare un bene che possa essere venduto a un prezzo almeno pari alla somma delle remunerazioni corrisposte alle risorse impiegate. Fra i fattori di produzione considerati sono incluse la capacità di organizzare le risorse in modo adeguato, così come l'eventuale attività di ricerca e sviluppo, sia essa riferita a nuovi processi produttivi o a nuovi prodotti<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Per la verità, il ruolo del progresso tecnologico è sempre stato fonte di un certo imbarazzo nel contesto neoclassico. La sua

Tale impostazione presuppone alcune ipotesi implicite e conduce a conclusioni precise. L'ipotesi di fondo è che l'impresa sia assimilabile a una sorta di robot, che trasforma fattori produttivi in beni secondo una regola a tutti conosciuta: la funzione di produzione. Il processo produttivo associato a ogni bene costituisce dunque una macchina a sé stante, che può modificare le proprie modalità operative a fronte di variazioni esogene (quali il prezzo del bene prodotto o dei fattori produttivi impiegati), ma che comunque lavora secondo meccanismi del tutto noti o prevedibili.

Ciò non significa necessariamente che l'impresa neoclassica ignori l'incertezza. Va tuttavia sottolineato come in tale contesto l'incertezza riguardi esclusivamente i valori assunti dalle variabili esogene - siano queste i prezzi dei beni o dei fattori, siano queste legate al progresso tecnologico (esogeno) o a variabili istituzionali (esogene anch'esse). In altri termini, l'incertezza non riguarda il funzionamento o l'efficienza della macchina che trasforma input in output. Né riguarda l'attività dell'imprenditore, che in effetti è considerato assimilabile a un funzionario organizzatore-controllore, il quale sceglie la funzione di produzione più adatta seguendo l'obiettivo assegnatogli dal "modello", e verifica che i fattori siano fra loro combinati coerentemente con tale scelta. Di certo, l'imprenditore neoclassico non è un innovatore né, più generalmente, un

---

esistenza e desiderabilità non possono certo essere negate o ignorate; per contro, tale progresso è percepito come un elemento di disturbo, poiché dissolve la configurazione di equilibrio, considerata auspicabile in quanto tale.

La soluzione solitamente adottata consiste nell'ipotizzare che il progresso tecnologico sia un fenomeno esogeno, di cui tutte le imprese di un settore beneficiano con uguale intensità. Così trattato, il progresso tecnologico limita le alterazioni nell'equilibrio originario all'abbassamento della curva di offerta settoriale e a qualche turbolenza di breve periodo, come si dirà meglio nella sez. 1.3. In questa prospettiva, la funzione "ricerca e sviluppo" all'interno dell'impresa è quindi da intendersi come attività volta a recepire e adattare alla realtà della singola impresa il progresso tecnologico esogeno.

operatore che si ingegna a scoprire nuove opportunità, nuovi bisogni da soddisfare.

Da ciò discende che la singola impresa, in quanto attiva secondo una funzione di produzione nota, può essere replicata un elevato numero di volte, pari al numero di imprese per la cui produzione aggregata esiste una domanda adeguata a un prezzo non inferiore al costo medio. Dati i fattori produttivi disponibili, tale numero dipende pertanto dalla tecnologia produttiva (la dimensione della macchina che minimizza i costi di produzione) e dalle caratteristiche della domanda.

### *1.2 Una digressione sul rischio nell'impresa neoclassica*

Secondo alcuni studiosi, la "perfezione" propria della visione neoclassica escluderebbe l'incertezza e la presenza di durature asimmetrie informative. Di conseguenza, non sarebbe ammissibile la presenza di imprenditori-organizzatori migliori di altri, in grado di avvalersi di una funzione di produzione in modo più efficace e produrre così a costi inferiori rispetto ai concorrenti. Inoltre, la differenza fra un equilibrio di breve e di lungo periodo sarebbe una finzione, poiché nessun operatore non avrebbe mai desiderio o necessità di alterare il proprio comportamento. Le configurazioni di breve e di lungo periodo quindi coinciderebbero.

Tuttavia, a nostro avviso non è del tutto corretto sostenere che l'impresa neoclassica ignora il rischio d'impresa e che dunque non vi è possibilità di osservare imprese (e imprenditori) differenziate, o comportamenti nel breve periodo diversi rispetto al lungo. È ben vero, come sostengono gli Austriaci (fra cui Kirzner stesso), che nel contesto neoclassico l'elemento di alea che connota l'attività d'impresa sarebbe in teoria neutralizzabile, poiché l'imprenditore neoclassico avrebbe la possibilità di conoscere le distribuzioni di probabilità legate agli eventi aleatori che lo interessano. In particolare, qualora lo volesse, l'imprenditore potrebbe disporre di tutte le informazioni necessarie per individuare con sicurezza - per esempio - la strategia d'impresa da adottare, e opererebbe in modo tale da

azzerare la probabilità che esistano altre opzioni, in alternativa a quella individuata, capaci di condurre a risultati migliori. Nondimeno, accesso all'informazione non significa accesso gratuito, neppure nel contesto neoclassico, che in questo ambito si discosta così dall'ideale di perfezione. Ed è ragionevole supporre che l'acquisizione di informazioni da parte dell'imprenditore abbia termine quando il costo di acquisizione diventa superiore al beneficio che una decisione meglio documentata e consapevole consente.

Affinché il ragionamento che precede generi imprese neoclassiche differenziate - quanto meno nel breve periodo - è allora necessario che almeno una delle seguenti due condizioni risulti soddisfatta. Per un verso, gli imprenditori dovrebbero essere differenziati fra loro, e avere quindi percezioni diverse in merito al beneficio atteso generato dall'acquisto dell'informazione marginale. Per un altro, occorre che, a parità di spesa, corrispondano insiemi di informazione distinti. Se così fosse, gli imprenditori lavorerebbero con funzioni di produzione diverse, a seconda dell'informazione di cui dispongono, fino a quando i peggiori non correggeranno i propri errori osservando e copiando i migliori.

Si ritiene che la prima condizione sopra enunciata sia invero compatibile con una visione neoclassica dell'economia, e che essa a sua volta permetta il soddisfacimento anche della seconda condizione. I neoclassici stessi affermano del resto che la figura dell'imprenditore rappresentativo caro ai perfettisti è una finzione, un'ipotesi di comodo per semplificare la modellistica e agevolare la didattica. Il fatto che a volte tale finzione sia oggetto di abuso è certamente deplorabile, ma di rilevanza trascurabile ai fini di queste pagine. Quanto alla seconda ipotesi, se gli imprenditori sono fra loro differenziati, essi possono certamente decidere di acquistare insiemi di informazioni non solo di dimensione diversa, ma anche di diverso contenuto, a seconda delle modalità con cui le dosi di informazione riducono l'alea cui è soggetta l'attività d'impresa.

Per completezza, va osservato che la natura degli elementi di rischio esaminati nel paragrafo precedente riguarda soprattutto la valutazione di variabili esterne all'operare della funzione di

produzione in senso stretto. Esistono tuttavia anche elementi di incertezza legati all'impiego delle risorse produttive, risorse le cui caratteristiche potrebbero rivelarsi diverse da quelle attese. Analogamente a quanto esposto poc'anzi, l'impostazione neoclassica prevede che il rischio possa essere annullato attraverso l'acquisizione di una quantità sufficiente di informazione<sup>5</sup>. Non è dunque il caso di ripetersi.

Si può allora concludere che l'imprenditore neoclassico convive con una duplice fonte di rischio. La prima è legata alla carenza di informazioni sulle variabili esterne all'attività d'impresa, variabili che condizionano la specificazione e la selezione della funzione di produzione e pertanto l'attività di investimento, la scelta delle tecniche, la dimensione ottima d'impresa. La seconda fonte di rischio è invece interna all'azienda, ed è prevalentemente legata alla selezione dei fattori produttivi.

### 1.3 *Le caratteristiche della configurazione d'equilibrio*

Tali premesse consentono di definire le caratteristiche delle configurazioni di equilibrio proprie dell'impresa neoclassica. In presenza di prodotti omogenei si è in presenza di concorrenza perfetta, ove i prezzi sono prossimi al costo medio minimo. Con prodotti differenziati si è invece in regime di concorrenza monopoli-

---

<sup>5</sup> Giova segnalare che si può ravvisare anche un'altra possibilità per ridurre sensibilmente, in questo contesto, i problemi legati all'incertezza. In presenza di un sistema di diritti di proprietà adeguato, l'imprenditore potrebbe definire con precisione l'oggetto e le caratteristiche proprie delle transazioni necessarie per lo svolgimento dell'attività e sanzionare di conseguenza le mancanze contrattuali. In questo modo, l'incertezza non sarebbe eliminata, ma il costo legato all'evento sfavorevole sarebbe ridotto o addirittura annullato.

Secondo gli economisti neoclassici il sistema dei diritti di proprietà è però predeterminato, certo e immutabile. Sono così negati i presupposti per approfondire il ruolo dei costi di transazione e, più in generale, per recepire l'economia dei diritti di proprietà e delle istituzioni. Si veda a questo proposito anche il paragrafo 1.4.

stica, ove il prezzo risulta superiore al costo medio minimo. In entrambi i casi la libertà di entrata nel settore - o, più propriamente, l'imitazione - tenderà ad annullare il profitto unitario d'impresa, inteso come la differenza fra il prezzo e il costo medio.

Non sempre però l'impresa neoclassica presenta profitti prossimi a zero. Alla luce di quanto si è osservato nel paragrafo precedente, e contrariamente a quanto affermato da alcuni esponenti della Scuola Austriaca, si possono verificare profitti positivi anche in un mercato concorrenziale, a condizione che vi sia incertezza e che gli imprenditori siano differenziati fra loro; che venga cioè a cadere l'ipotesi dell'operatore rappresentativo e che quindi si possano osservare, ancorché per periodi limitati, imprese più efficienti e altre meno efficienti. Nel medio-lungo periodo, invece, gli operatori meno efficienti potranno riprodurre le modalità di produzione dei concorrenti migliori. I profitti saranno così erosi, a meno che occasioni di crescita esogena (per esempio, opportunità di progresso tecnologico o di commercializzazione) non consentano il riprodursi di situazioni di rischio. In tal caso si verificherebbero nuovamente le condizioni tipiche del breve periodo e dunque un nuovo fenomeno di differenziazione. Naturalmente, ciò implica che il lungo periodo neoclassico non descrive un intervallo temporale più esteso; descrive piuttosto una somma di brevi periodi in successione.

Il quadro sin qui raffigurato consente due insiemi di conclusioni preliminari circa la prospettiva neoclassica. Per un verso, la funzione imprenditoriale si esaurisce quasi esclusivamente nella scelta fra le diverse funzioni di produzione. A parte considerazioni di breve periodo, qualunque imprenditore non può commettere errori e opera sempre nel "migliore dei mondi possibili". Un regime di concorrenza riflette pertanto un contesto di lungo periodo stazionario. Questo può essere turbato solo da shock esterni imprevisti e solleva quesiti di carattere normativo unicamente in presenza di eventuali *market failures* palesi, o con riferimento alla desiderabilità della distribuzione del reddito che la configurazione di equilibrio comporta. Per quanto riguarda invece l'attività d'impresa

in senso proprio, non c'è alcun dubbio sul fatto che tutti possono essere imprenditori, perché qualunque imprenditore (Robbinsiano) non deve fare altro che seguire la traccia già percorsa da altri imprenditori, la quale comunque ricalca un modello predeterminato, che definisce sia l'obiettivo da perseguire, sia il metodo di calcolo che consente di raggiungere tale obiettivo.

Infine, e si perviene così alla seconda parte del ragionamento, anche l'equilibrio concorrenziale sarebbe il migliore dei mondi possibili, poiché l'interazione fra le imprese neoclassiche condurrebbe alla massimizzazione del benessere sociale, avendo definito quest'ultimo come una configurazione di ottimo paretiano. Il problema della distribuzione del reddito si trasforma così in uno di redistribuzione.

#### *1.4 Una nota su alcuni contributi recenti*

Va altresì riconosciuto che, soprattutto dalla metà degli anni Ottanta, studi di impronta neoclassica hanno rielaborato e arricchito considerevolmente l'intuizione originale di Coase (1937), secondo cui l'impresa è un insieme di contratti volti a minimizzare i costi di transazione. Sarebbe quindi improprio affermare che la scuola neoclassica ha totalmente ignorato tali categorie di costi.

Come efficacemente sintetizzato in Hart (1995, Part I), per esempio, l'analisi neoclassica più recente ha studiato a fondo il comportamento delle imprese in un mondo caratterizzato da informazione imperfetta, asimmetrie informative, rapporti principale-agente, contratti incompleti, aspetti di incoerenza temporale, ruolo delle esternalità legate a complementarità produttive fra imprese diverse. Vengono così elaborate conclusioni sull'assegnazione ottima dei diritti di proprietà, nonché sulla dimensione ottima d'impresa, che varia in funzione della possibilità di ridurre i costi da incertezza sopra elencati.

Ai fini di queste pagine va però rilevato come tali studi non alterino i termini essenziali dell'impostazione neoclassica, le cui debolezze pertanto rimangono sostanzialmente tali. Ciò perché la

letteratura recente trascura per un verso che le dimensioni dell'impresa possono essere funzione dell'innovazione e, più in generale, dell'attività imprenditoriale; per altro verso, che le inefficienze dimensionali possono esse stesse dare luogo ad attività imprenditoriali. La figura dell'imprenditore nella recente letteratura neoclassica non è infatti quella dell'innovatore, bensì quella di una sorta di negoziatore Walrasiano a cui spetta il compito di scambiare i diritti di proprietà della propria impresa con quelli di altre. Analogamente, e in assoluta coerenza con l'ortodossia neoclassica, i rapporti all'interno delle singole imprese sono regolati secondo schemi del tutto meccanicistici; mentre la struttura e la concorrenzialità del mercato non sono valutate alla luce delle barriere all'entrata, bensì con riferimento alle dimensioni ottimali dell'impresa, a loro volta dettate dalle opportunità di ridurre i costi di transazione (soprattutto quelli legati alle diverse forme di incertezza).

In altre parole, anche i contributi recenti danno per scontata l'esistenza di un mondo con tecnologia costante, ove gli incrementi di benessere non avvengono grazie all'attività degli imprenditori e all'azione di stimolo esercitata da potenziali nuovi protagonisti del mercato, bensì grazie (1) allo scambio efficiente, (2) all'impiego ottimo di fattori disponibili dati, (3) al miglioramento dell'assegnazione dei diritti di proprietà fra imprese note, (4) a un più efficace sistema di incentivi e di monitoraggio all'interno delle imprese. Di questi elementi, i primi due costituiscono ovviamente l'eredità della teoria neoclassica tradizionale; i rimanenti sono da attribuirsi agli autori più recenti. Tutti però condividono l'assenza di interazione fra le imprese presenti nel mercato da una parte, e i potenziali entranti dall'altra.

È infine opportuno segnalare come i limiti di queste analisi, soprattutto quando applicate alle relazioni fra le parti all'interno delle imprese, siano stati efficacemente discussi nei contributi di impronta neo-istituzionalista (Baudry, 1999). In questa letteratura l'impresa è sì considerata come un insieme di contratti, pur se all'interno di un quadro istituzionale più ampio che l'impresa stessa contribuisce a influenzare e da cui è a sua volta influenzata. A causa dell'incertezza

e dei costi di informazione, anche in questo caso i contratti sono necessariamente incompleti e danno luogo a comportamenti opportunistici, che possono tuttavia essere ridotti, anche se con soluzioni diverse da quelle proposte dai neoclassici.

Contrariamente alla visione meccanica propria dei neoclassici, tuttavia, i neo-istituzionalisti sottolineano come anche i sistemi di incentivazione e monitoraggio sulla carta più efficaci hanno dei costi, che sono comunemente noti come "disfunzioni burocratiche" e "deterioramento dell'atmosfera". L'organizzazione interna dell'impresa non costituisce dunque più la soluzione di un problema di minimizzazione statica (dei costi di transazione); bensì un processo dinamico, governato dall'incertezza, attraverso il quale gli attori coinvolti ricercano e inventano soluzioni per ridurre i comportamenti opportunistici, interagendo con il contesto esterno (per esempio, la legislazione sul mercato del lavoro), e tenendoconto delle conseguenze che le azioni di monitoraggio comportano (per esempio, minori motivazioni, riduzione dell'iniziativa personale).

### *1.5 Tutti imprenditori senza profitti?*

Le conclusioni normative formulate in nome dell'equilibrio concorrenziale neoclassico, probabilmente a dispetto degli auspici degli stessi Padri Fondatori dell'economia neoclassica, sono essenzialmente due. Tutti possono essere imprenditori, dal momento che chiunque può disporre degli elementi necessari per operare secondo quanto prescritto dalle funzioni di produzione. Perciò, la capacità imprenditoriale come comunemente intesa di fatto non esiste. Se si ritiene che, per qualsiasi ragione, sia opportuno creare nuove imprese, sarà allora sufficiente utilizzare incentivi appropriati affinché un numero più o meno elevato di individui siano indotti a trasformarsi in altrettanti imprenditori. Molti programmi pubblici di sostegno alla nascita di nuove imprese, anche se talora inconsapevolmente, poggiano su questa visione neoclassica dell'imprenditore.

In secondo luogo, la presenza di profitti duraturi, per una

singola impresa o per l'insieme delle imprese che costituiscono un settore produttivo, tende a essere interpretata come sintomo di anomalia. L'equilibrio concorrenziale neoclassico non prevede infatti profitti, in quanto essi non rappresenterebbero la remunerazione di alcun fattore produttivo. Ciò vale anche per la figura degli imprenditori, i quali, *allo stato d'equilibrio della produzione, [...] non fanno né guadagno, né perdita. Essi quindi sussistono* (cioè ricavano i propri mezzi di sostentamento, n.d.A.) *non come imprenditori, ma come proprietari fondiari, lavoratori o capitalisti nelle proprie imprese o in altre* (Walras, 1974/1874, p. 323)<sup>6</sup>. Di conseguenza, nel contesto neoclassico i profitti sono moralmente ingiustificati e assimilati a una sorta di appropriazione indebita. Più in generale, il loro perdurare significa assenza di equilibrio concorrenziale, fallimento del mercato, comportamenti strategici inefficienti e quindi necessità di intervento pubblico al fine di conseguire la configurazione desiderata o, se ciò non fosse possibile, una soluzione di *second best*.

In realtà, la presenza di configurazioni non concorrenziali oggi riguarda quasi esclusivamente situazioni protette da provvedimenti legislativi (anche in tema di commercio internazionale); situazioni che non richiedono tanto l'attenzione dell'economista,

---

<sup>6</sup> Per completezza, va osservato che il mondo Walrasiano non attribuisce alcun ruolo sostanziale alla figura dell'imprenditore, il quale acquisisce rilievo solo in un contesto contraddistinto da incertezza, imperfezioni, costi di transazione. Walras ha nondimeno bisogno di creare la figura dell'imprenditore quando tratta del mercato di quelli che egli definisce "servizi produttivi" (i fattori di produzione). In questo mercato infatti è chiaramente identificabile l'offerta: i venditori dei servizi, i quali sono i possessori dei fattori produttivi. Senza la figura dell'imprenditore mancherebbe tuttavia la domanda di tali servizi. Di qui la necessità strumentale di tale figura.

Quando la domanda di servizi è altrimenti individuabile, Walras non esita del resto ad ammettere che l'imprenditore è inutile. È quanto accade quando lo scambio riguarda prodotti contro prodotti, prodotti contro servizi, servizi personali contro servizi personali (Walras, 1974/1874, lez. XVIII).

quanto l'intervento del legislatore contro situazioni di rendita garantite dalle norme in vigore. L'analisi dell'economista neoclassico è invece più pertinente quando caratteristiche tecnologiche o della domanda danno luogo a oligopoli o monopoli naturali. Questi casi sono studiati con tecniche mutuata dalla teoria dei giochi, le quali sono applicate a contesti di equilibrio parziale sia per descrivere il comportamento delle imprese, sia per suggerire interventi di regolamentazione ottima.

È tuttavia agevole osservare come anche questo insieme di studi ipotizzi un'impresa che opera in un mondo statico, non lontano da quello proprio di Walras. Un mondo in cui l'imprenditore è di tipo Robbinsiano, e ove è dunque preclusa l'acquisizione di nuova conoscenza. Inoltre, e coerentemente con la visione neoclassica tratteggiata nelle pagine precedenti, questi studi rilevano l'inefficienza di mercati oligopolistici ipotizzando mercati con un numero di imprese costante. Si esclude quindi che le rendite di posizione possano attrarre nuovi imprenditori, così come si esclude che eventuali elevati margini - effettivi o potenziali - possano stimolare l'innovazione tecnologica, e compensare così le inefficienze generate da rendite naturali.

## 2. Da von Mises a Kirzner

Lo schema neoclassico è stato posto in discussione sotto il profilo normativo e sotto quello positivo. Per quanto riguarda gli aspetti normativi, la scuola di *public choice* ha argomentato persuasivamente come i fallimenti dell'intervento pubblico possano essere ben più dannosi dei fallimenti del mercato. Buchanan-Tullock (1962) mostrarono con chiarezza che l'intervento pubblico non necessariamente persegue il benessere collettivo. Secondo la visione di *public choice* il decisore pubblico, proprio perché opera secondo modalità neoclassiche, massimizza invece il proprio interesse personale. Sebbene tale interesse personale possa anche coincidere con quello della collettività, nella maggior parte dei casi essa è lungi dal manifestarsi. Olson (1965) indicò come, al contrario, fosse assai più

probabile riscontrare un intervento pubblico a favore di gruppi di pressione relativamente ristretti, a danno dell'interesse generale. Ciò sia a causa delle inefficienze proprie dell'intervento in quanto tale, sia - e soprattutto, come argomentato da Tullock (1993)<sup>7</sup> - a causa dei fenomeni di *rent-seeking* che tale intervento crea o contribuisce a preservare. È certamente difficile stabilire se i fallimenti del mercato siano da preferirsi o no a quelli dell'intervento pubblico. Come sottolineato per esempio da Wolf (1979), esistono tuttavia motivi sufficienti per considerare con estrema cautela proposte normative finalizzate a modificare artificialmente i comportamenti degli operatori privati; o addirittura a creare operatori nuovi - quali l'imprenditore pubblico e il politico con funzioni redistributive. Mentre infatti gli errori dell'operatore privato hanno un limite nel profitto negativo, tale limite è molto più ambiguo per l'operatore pubblico, che può contare sulla tolleranza dei contribuenti e sul fatto che raramente si hanno tornate elettorali completamente focalizzate su singoli atti dell'amministratore pubblico.

Per contro, sotto il profilo positivo, la critica più incisiva allo schema neoclassico è stata senza dubbio quella Austriaca<sup>8</sup>. Prima i

---

<sup>7</sup> I contributi originari di Tullock sul ~~rent-seeking~~ risalgono agli anni Sessanta. Il volume indicato costituisce una sintesi dei risultati più importanti.

<sup>8</sup> Al di fuori della Scuola Austriaca, critiche allo schema di concorrenza monopolistica provennero anche da chi vent'anni prima aveva formulato tale modello quasi contemporaneamente a Chamberlin. Robinson (1960/1953) pose infatti in evidenza le ambiguità della figura dell'imprenditore massimizzante neoclassico e della nozione di "profitto normale", la debolezza dell'ipotesi dell'impresa mono-prodotto, la mancanza dell'analisi del comportamento degli agenti in situazioni di squilibrio e, soprattutto, la scarsa attenzione rivolta alla dimensione temporale. Queste critiche tuttavia non intaccano l'essenza della visione neoclassica della concorrenza e dell'equilibrio concorrenziale. Benché affiorino dubbi al riguardo (p.238), l'attenzione di Robinson rimase concentrata ancora sulla degenerazione spontanea della configurazione (statica) di concorrenza in oligopolio o monopolio (Robinson, 1969, pp.ix-x).

Sono state rivolte anche nuove critiche all'ipotesi dell'im-

fondatori stessi della Scuola (Endres,1997,pp.108-145), e poi von Mises (1949) e von Hayek (1948,capitoli I-VI) posero in discussione il concetto neoclassico di economia di mercato, di concorrenza e di equilibrio concorrenziale; mentre con Kirzner (1973) è stato riformulato il ruolo dell'imprenditore (quindi di impresa), aprendo un dibattito con i difensori della visione austriaca ortodossa, visione che prese le mosse da Schumpeter (1934) e che, su basi leggermente diverse, ha oggi in Lachmann uno degli esponenti di maggior spicco (Kirzner,1997).

### 2.1 *L'impostazione Austriaca degli anni Quaranta*

Secondo la prospettiva neoclassica, l'elemento saliente dell'economia di mercato è la sua capacità di creare in modo automatico una configurazione caratterizzata da un utilizzo ottimo delle risorse disponibili e da un consumo efficiente dei beni prodotti. Il verificarsi di disfunzioni e imperfezioni (i cosiddetti fallimenti del mercato) non è certo escluso; tali evenienze sono tuttavia considerate di importanza secondaria e - soprattutto per l'economista neoclassico - suscettibili di essere ricondotte a una situazione pressoché ottimale attraverso politiche appropriate.

Per von Mises, invece, lo studio dell'economia non consiste nell'esame delle condizioni di ottimo; bensì nell'analisi delle possibilità, in condizioni di incertezza, di allentare i vincoli tipici dell'attività economica - la scarsità delle risorse a disposizione dei produttori - e di accrescere la soddisfazione dei consumatori, aumentando il loro potere d'acquisto e offrendo loro l'opportunità di acquistare nuovi beni e servizi, in grado di soddisfare meglio le loro

---

prenditore massimizzante, che in qualche caso viene sostituito con una figura ancora compatibile con lo schema generale di concorrenza e di equilibrio neoclassico. È quanto si riscontra, per esempio, in Cyert-March (1963), o in Casson (1982). In altri casi, invece, le figure dell'impresa e dell'imprenditore tendono a essere addirittura soppresse, e annullate nel concetto di settore, come in Nelson-Winter (1982).

esigenze. Come rilevato anche da von Hayek (1948), Alchian (1950) e, in tempi più recenti, da North (1994), scopo dell'economia non è dunque l'analisi della razionalità in una situazione nota di scarsità, bensì l'analisi delle modalità attraverso le quali l'individuo può rendere meno gravosi i vincoli di scarsità e migliorare la propria condizione in un futuro più o meno prossimo.

In particolare, per von Mises il merito dell'economia di mercato non va ricercato tanto nella sua capacità di giungere a una configurazione ottima. Capacità che peraltro è negata con forza dalla Scuola Austriaca, i cui esponenti erano e sono ben consci dell'esistenza dei costi di transazione in senso lato, del ruolo rivestito dalla situazione istituzionale e dei limiti della razionalità e dell'intelligenza degli individui. Così come erano consapevoli della difficoltà di definire una condizione di ottimalità che tenesse conto anche delle diverse distribuzioni del reddito generate dalle infinite possibili scelte circa l'assegnazione iniziale dei diritti di proprietà. Un problema, quest'ultimo, che il pensiero liberale e liberista aveva rilevato sin dagli scritti di John Locke<sup>9</sup>. Da ciò discende che, per gli Austriaci, la superiorità dell'economia di mercato rispetto ad altre configurazioni (si pensi all'economia pianificata o alle tante "terze vie") va invece individuata nella sua capacità di creare gli incentivi affinché gli operatori - in questo caso sarebbe più corretto definirli imprenditori - si ingegnino a superare i vincoli imposti dalle funzioni di produzione esistenti, per sperimentare nuovi processi e nuovi prodotti, per raggiungere mercati ove soddisfare a condizioni più vantaggiose la domanda esistente, esplicita o latente che sia.

---

<sup>9</sup> Secondo l'analisi di Iannello (1996), qui condivisa, sembra preferibile ricorrere al termine "liberista" per gli aspetti relativi al libero mercato; al termine "liberale" quelli più vicini alla politica.

Tale impostazione, che vede dunque l'imprenditore come il vero protagonista di un'economia di mercato, non esclude *a priori* la presenza pubblica. Poiché libertà di intraprendere non significa *laissez-faire*, anarchia, arbitrio di calpestare le libertà altrui. Con von Mises, gli Austriaci (e molti altri liberisti, naturalmente<sup>10</sup>) pongono l'accento tuttavia sulla necessità di valutare con molta attenzione e cautela quegli interventi pubblici che non sono giustificati dall'esigenza di garantire le libertà individuali fondamentali, e che per contro potrebbero limitare o distorcere gli stimoli per scoprire nuove opportunità e migliorare così la condizione propria e altrui.

Da questo punto di vista, lo studio delle connotazioni tipiche dell'equilibrio concorrenziale diventa quindi irrilevante, a meno che non si voglia attribuire a tale termine un significato del tutto diverso, come, in effetti, accade per Hayek<sup>11</sup>. Poiché l'attività economica in un sistema di mercato è un susseguirsi di scoperte, di successi e insuccessi, di nuove opportunità emerse e di altre svanite, per gli Austriaci non vi sarà mai equilibrio<sup>12</sup>, né sarebbe auspicabile che vi fosse. Se ciò avvenisse, ci troveremmo in un mondo stazionario, come congelato nella sua "perfezione". Sarebbe questo l'ideale di J.S. Mill, che aborrisce la lotta per progredire, le ambizioni e le invidie che tale lotta di frequente comporta<sup>13</sup>. Ma sarebbe anche la fine del mercato, per dirla con Kirzner (1973,p.11). O la fine dell'economia, per usare la terminologia di Ricossa (1986); poiché da quest'ultimo punto di vista sarebbe la fine del bisogno e quindi dell'uomo, quanto meno nell'accezione che la cultura occidentale attribuisce a tale termine.

---

<sup>10</sup> Per un punto di vista meno ostile alla presenza statale si veda il dibattito fra von Mises e Eucken, illustrato in Vanberg (1999).

<sup>11</sup> Come ricorda Kirzner stesso (1997), per Hayek l'equilibrio denoterebbe una situazione in cui gli agenti nutrono attese del tutto corrette nei confronti dei comportamenti degli altri individui. È facile osservare come sia difficile riscontrare tale situazione nella realtà. Infatti, per Hayek il punto essenziale non è il raggiungimento dell'equilibrio, ma l'individuazione dei meccanismi attraverso i quali gli equilibri possano correggersi automaticamente e con maggior

## 2.2 *L'imprenditore Kirzneriano*

Protagonista dell'economia di mercato intesa come un sistema attraverso il quale si manifestano gli stimoli necessari per il progredire è l'imprenditore di Kirzner (1973), imprenditore che non è più mero esecutore di uno schema preordinato - la funzione di produzione - ma diventa invece lo scopritore per eccellenza. È colui che coglie le opportunità che altri avevano trascurato e rende possibile la definizione di nuove produzioni; nuove nei prodotti, nelle specificazioni funzionali o nei valori assunti dai parametri in funzioni già note.

Fedele a questa concezione, che di certo molto deve a von Mises, Kirzner giustamente insiste nel sottolineare come l'atto imprenditoriale non vada tanto identificato nella invenzione di ciò che prima non esisteva o che fino a quel momento esisteva, ma non era noto; quanto nel "vedere" realtà già presenti, ma non ancora percepite da altri imprenditori come opportunità di crescita e di benes-

---

rapidità. Come approfondito in Kirzner (1998), tale meccanismo è il cosiddetto "criterio [Hayekiano] del coordinamento".

Per completezza, va rilevato che Hayek offre anche una seconda concezione di equilibrio, peraltro strettamente legata alla precedente. Questa seconda versione identifica una configurazione in cui, pur in assenza di vincoli, cessa la diffusione di informazioni e conoscenza. Ciò avverrebbe poiché tale fenomeno di diffusione non condurrebbe ad alcuna creazione di ricchezza aggiuntiva. Si sarebbe dunque in una situazione in cui la conoscenza è totale e le opportunità di crescita sarebbero state esaurite.

<sup>12</sup> Per l'ortodossia Austriaca è perfino dubbio che vi sia una tendenza all'equilibrio e che il concetto stesso di equilibrio abbia qualche rilevanza empirica.

<sup>13</sup> Si veda la citazione in Ricossa (1996,p.90), ove J.S. Mill afferma che ... *non mi piace l'ideale di vita sostenuto da coloro che pensano che lo stato normale degli uomini sia quello di una lotta per precluder oltre [...]. La condizione migliore per la natura umana è quella in cui, mentre nessuno è povero, nessuno desidera di divenire più ricco, né deve temere di essere respinto dagli sforzi degli altri per avanzare.*

sere. Sono pertanto comprese in tale definizione, per esempio, sia le innovazioni di prodotto e di processo, in quanto generate dalla capacità di combinare in modo diverso fattori produttivi noti; sia la penetrazione in nuovi mercati, in quanto generata dalla capacità di percepire bisogni dei consumatori o di soddisfare bisogni già espressi, ma appagati in misura relativamente limitata<sup>14</sup>.

Ne consegue che, per Kirzner, il profitto non può più essere inteso come remunerazione delle capacità esecutive e organizzative dell'imprenditore neoclassico, capacità che a ben vedere sono tipiche del manager, anziché dell'imprenditore. Né può essere inteso come remunerazione del rischio, che riguarda invece i fattori produttivi: il cosiddetto capitale, che potrebbe andare perduto o che potrebbe beneficiare di una remunerazione inferiore a quella offerta da un impiego meno incerto; o il cosiddetto lavoro, i cui possessori potrebbero essere indotti a specializzarsi in mansioni difficilmente utilizzabili altrove, e che potrebbero trovarsi disoccupati per periodi più o meno prolungati. Non a caso, infatti, capitalisti e lavoratori impiegati in attività che comportano incertezza elevata tendono a chiedere remunerazioni superiori a quelle corrisposte in attività ritenute più "sicure".

Al contrario, il profitto remunera l'abilità dell'imprenditore Kirzneriano nel percepire gli errori altrui e dunque le opportunità di miglioramento, ancor prima che il manager organizzi le risorse per trasformare l'occasione imprenditoriale in realtà d'azienda. È indubbio che il profitto si materializza solo quando si realizza l'attività d'impresa, cioè la vendita di una merce o di un servizio; ma in realtà tale grandezza si riferisce a un atto avvenuto ancor prima,

---

<sup>14</sup> È questo il caso dell'entrata in settori ove i prezzi sono significativamente più alti dei costi medi di produzione. In seguito all'ingresso di concorrenti, i produttori già presenti vedranno allora ridursi i propri profitti. Questi, infatti, remuneravano la capacità imprenditoriale di scorgere opportunità che fino a quel momento erano state trascurate dai potenziali rivali. L'entrata dei rivali coincide con il venire meno del primato dell'imprenditore, e quindi del momento imprenditoriale cui il profitto era associato.

poiché l'atto imprenditoriale precede - e non accompagna - l'attività aziendale. Questo atto d'impresa è definito da Kirzner "scoperta imprenditoriale", ed è ciò che distingue l'imprenditore-scopritore di Kirzner dall'imprenditore-massimizzatore di Lord Robbins. Per Kirzner, l'imprenditore puro è dunque privo di mezzi di produzione, poiché l'atto imprenditoriale non consiste nell'organizzare e attivare le risorse, bensì nell'individuare le opportunità. La scoperta imprenditoriale nasce dal nulla; se ciò non fosse, la remunerazione di tale scoperta - il profitto - sarebbe, di fatto, remunerazione delle risorse utilizzate. Come per von Mises, il profitto Kirzneriano remunera dunque la scoperta imprenditoriale creatrice di nuovo reddito per la collettività; in tale veste, costituisce lo stimolo che motiva l'attività imprenditoriale e acquisisce un fondamento etico indiscutibile.

Il contrasto con la tradizione neoclassica Robbinsiana oggetto delle sezioni 1.1 e 1.3 è evidente, poiché in quest'ultima prospettiva la figura dell'imprenditore è concepita come una sorta di dispositivo meccanico, che non può certo agire indipendentemente dai mezzi di cui dispone. La remunerazione dell'imprenditore è così assimilabile a quella di una macchina calcolatrice: è quindi una remunerazione fattoriale, non un profitto. In questa luce il profitto risulta essere una grandezza residuale, nei confronti della quale nessuno può vantare diritti di appropriazione nel breve periodo, mentre non ha ragione di esistere nel lungo periodo. Ovviamente, la creatività sarebbe un elemento di disturbo.

Per contro, come si è cercato di chiarire, con Kirzner (1973,1989,1990) la Scuola Austriaca riesce a spiegare in modo esauriente la presenza di profitti positivi in assenza di vincoli normativi; e a prescindere dai fallimenti del mercato. Ne spiega inoltre anche la legittimità sotto il profilo etico, senza dover ricorrere all'argomentazione marginalista o alla teoria degli *entitlements*, le quali sollevano entrambe qualche dubbio, poiché trattasi, in effetti, di teorie residuali<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Nei casi menzionati si sostiene che la remunerazione dei fattori

In secondo luogo, va rilevato che il mercato in cui si muove l'imprenditore di Kirzner è assai vicino a quello di Hayek (e poi di Lachmann)<sup>16</sup>: un mercato imperfetto, caratterizzato da squilibri. L'imprenditore Kirzneriano è, infatti, motivato alla "scoperta imprenditoriale" dall'esistenza di informazione incompleta o distorta, o costosa. Egli è alla ricerca di tali imperfezioni perché la loro individuazione rende possibile la creazione di ricchezza, parte della quale è almeno temporaneamente appropriabile - il profitto. In altri termini, l'imprenditore di Kirzner non potrebbe esistere se non vi fossero imperfezioni, opportunità non rilevate di miglioramento e progresso. Laddove questo fosse invece il caso, la scoperta imprenditoriale si esaurirebbe e, se non esistessero vincoli normativi che garantiscono rendite di posizione, i profitti nel settore si azzererebbero. Se la almeno temporanea disattenzione o ignoranza dei concorrenti non fossero più tali, le caratteristiche innovatrici dell'azienda (o delle aziende) più vivaci sarebbero istantaneamente replicate da altri produttori; dunque, non vi sarebbe alcun motivo per innovare, di recepire qualsiasi stimolo esogeno (neoclassico) di progresso tecnico o di farsi promotori di tale progresso.

In parziale contrasto con la critica Austriaca tradizionale, per Kirzner la configurazione di equilibrio non si riduce però a una situazione di Nirvana priva di qualsivoglia legame con la realtà (è questa, infatti, la versione caricaturale che ne dà, per esempio, von Mises). Kirzner si avvicina piuttosto alla concezione di von Hayek, secondo cui l'equilibrio definisce uno stato in cui le azioni degli operatori sono prevedibili e previste, concezione che consente di avere equilibri di diversa intensità e di attenuare notevolmente, in ultima analisi, la distinzione fra equilibrio e squilibrio. Nell'economia

---

produttivi è giustificata in quanto remunerazione della produttività marginale; o perché frutto di uno scambio volontario. Si conclude pertanto che il profitto dell'imprenditore non costituisce un'appropriazione indebita, poiché nessun altro agente economico può rivendicarlo.

<sup>16</sup> Si veda al riguardo quanto già illustrato alla nota 11.

di mercato di Kirzner l'equilibrio indica, infatti, una configurazione di stallo, in cui è assente l'attività imprenditoriale, ove nessun agente ha notato occasioni di profitto, e quindi opportunità di crescita nel settore. In questo senso, l'equilibrio settoriale Kirzneriano (e Hayekiano), se fosse realizzato, potrebbe certamente dirsi neoclassico.

Naturalmente, e in contrasto sia con alcuni classici (fra cui spicca J.S. Mill), sia con la tradizione neoclassica, tale configurazione di stallo ha per gli Austriaci una connotazione negativa: essa definisce un contesto economico privo di vivacità. Lo squilibrio, e dunque la presenza di profitti, è invece considerato dagli Austriaci tutti segnale di vitalità imprenditoriale, di crescita e miglioramento per il benessere collettivo<sup>17</sup>. Più intenso sarà lo squilibrio, maggiori saranno le occasioni e le prospettive di progresso. Naturalmente, ciò non equivale a affermare che ci si debba adoperare per creare squilibri, o che un settore caratterizzato da molti scompensi e anomalie sia da preferirsi a uno con distorsioni più attenuate. Indica però che, in regime di libertà d'impresa (e quindi di entrata nel comparto), è lecito attendersi attività imprenditoriali più vivaci nel primo settore che non nel secondo.

In conclusione, concorrenza per Kirzner non significa solo libertà di accesso ai mercati dei beni, dei fattori, delle tecnologie. Significa anche - e soprattutto - libertà di appropriarsi dei frutti della "scoperta", dei profitti generati dalla capacità di non ripetere gli errori altrui. Si tratta di differenze in apparenza minori, se confrontate con la concezione classica e neoclassica della concor-

---

<sup>17</sup> Come Kirzner (1973) stesso rileva, questa dinamica imprenditoriale presenta numerosi punti in comune con quella Schumpeteriana. Tuttavia, in Kirzner la dinamica imprenditoriale prende avvio da una situazione squilibrata, la quale consiste di opportunità che l'imprenditore coglie prima di altri, e dà origine ad attività produttive che riducono lo squilibrio. Per Schumpeter invece l'attività imprenditoriale ha inizio da una situazione iniziale di sostanziale equilibrio, che viene alterata dall'azione dell'innovatore-distruuttore.

renza. Entrambe le scuole di pensiero pongono, infatti, l'accento sulla libertà d'entrata. Nondimeno, tale libertà per i neoclassici significa "solo" parità di opportunità e assenza di rendite di posizione normative. Mentre per gli Austriaci (da Schumpeter a Kirzner) essa significa "anche" libertà di allontanarsi dalla situazione di equilibrio, alla ricerca di profitti latenti; un'evenienza, quest'ultima, pressoché inconcepibile nel mondo dei neoclassici, un mondo che in equilibrio costituisce, come si è già detto, il "migliore di quelli possibili".

### 3. Un'occasione di riflessione

Si è osservato come la visione Kirzneriana dell'impresa abbia più di un debito nei confronti di altri economisti, talora anche non propriamente Austriaci; debiti che del resto Kirzner ha ampiamente riconosciuto in diverse occasioni. Analogamente a Shackle, l'agente Kirzneriano dà luogo a un processo creativo che non potrebbe avere luogo se non vi fosse incertezza. Come in Schumpeter e Leibenstein, l'imprenditore di Kirzner è colui che vede ciò che gli altri non sono riusciti a vedere, e che trasforma tale *alertness* in nuova fonte di reddito per la comunità, in profitto per sé stesso. Da von Mises sono invece mutuati i termini essenziali del legame fra imprenditorialità e incertezza da un lato, fra imprenditorialità ed economia di mercato dall'altro; mentre in von Hayek si trova forse formulato con maggiore chiarezza il contesto Kirzneriano di concorrenza, da intendersi questo come fenomeno dinamico, attraverso il quale l'operatore trasforma l'ignoranza in conoscenza, e tende verso una configurazione di equilibrio che però non riuscirà mai a realizzare compiutamente.

Sarebbe però eccessivo negare a Kirzner gli elementi di originalità che invece sono propri della sua "scoperta imprenditoriale". Benché l'ortodossia Austriaca abbia avuto l'indubbio merito di aver riscoperto il ruolo dell'imprenditorialità, virtualmente annullata dalla tradizione neoclassica, va riconosciuto che prima di Kirzner lo studio della figura dell'imprenditore era tutto sommato secondario

rispetto a quello della funzione imprenditoriale. Kirzner insiste invece giustamente sulle caratteristiche dell'imprenditore in quanto fulcro non intenzionale dell'attività economica nel suo insieme, poiché questo è, in effetti, l'elemento assolutamente innovativo della sua teoria, la quale rompe con la consuetudine di considerare l'imprenditore parte dell'attività produttiva, e l'imprenditorialità un'attività economica all'incirca come tutte le altre.

Al contrario di Kirzner, l'ortodossia (anche Austriaca) ammette invece che un operatore decida di "fare l'imprenditore" e quindi di dedicare tempo a tale attività. Più precisamente, la scoperta dell'imprenditore tradizionale consiste nel trovare qualcosa che si presume che esista, ma del quale si ignorano i contenuti (di qui il concetto di ignoranza razionale); non come l'imprenditore di Kirzner, che scopre per caso, senza averle deliberatamente cercate, imperfezioni e dunque opportunità di cui non immaginava nemmeno l'esistenza (l'ignoranza inconsapevole). La ricerca sistematica della scoperta non sarebbe dunque considerata da Kirzner attività imprenditoriale in senso proprio, dal momento che richiede l'impiego di una risorsa - il tempo. In questo caso il profitto non remunererebbe quindi solo l'attività imprenditoriale, bensì anche il tempo dedicato alla "scoperta" e, naturalmente, le risorse eventualmente investite per affinare la *alertness* o, se si preferisce, per far sì che, a parità di vivacità intellettuale, siano accresciute le possibilità di vedere ciò che gli altri non riescono a vedere.

### 3.1 *La casualità della scoperta Kirzneriana*

Da quanto affermato nel paragrafo precedente discende che la casualità della scoperta imprenditoriale Kirzneriana risulta essere una caratteristica cruciale, che consente di affermare che chiunque può essere imprenditore (Kirzner, 1973, p.16), a condizione che il candidato imprenditore sia sufficientemente "vivace", capace di vedere quello che altri non sono in grado di scorgere. Ciò naturalmente poggia su fondamenti ben diversi rispetto a quelli che connotano la stessa affermazione, se pronunciata dagli economisti di

origine classica e neoclassica. Per questi ultimi la presenza di imprenditorialità dipende dalla remunerazione di mercato della risorsa imprenditoriale; mentre per i Kirzneriani dipende dalle caratteristiche soggettive degli individui imprenditorialmente vivaci, che non sarebbero nemmeno in grado di stimare *ex ante* la remunerazione che una eventuale scoperta imprenditoriale comporterebbe, proprio perché causale, accidentale.

Per quanto suggestive, le conseguenze della visione Kirzneriana sollevano tuttavia qualche perplessità. È certamente condivisibile l'affermazione secondo cui un'economia concorrenziale cresce a mano a mano che operatori innovativi ne percepiscono le inefficienze, le imperfezioni, le opportunità nascoste; e che, liberi da vincoli normativi, essi agiscono di conseguenza. Da un punto di vista logico è altresì comprensibile lo sforzo di Kirzner nel distinguere la dote di *alertness* imprenditoriale dalle caratteristiche tipiche di altri fattori produttivi. Nondimeno, rimane difficile sostenere che la scoperta imprenditoriale in un settore dipende unicamente dalla vivacità intellettuale degli individui; e che, a parità di vivacità intellettuale, chiunque può essere protagonista di una scoperta imprenditoriale in qualsivoglia settore. Tale difficoltà ha una duplice fonte. Per un verso, perché non è certamente necessario svolgere sofisticati studi quantitativi per affermare che lo studio di un settore, la conoscenza specifica di un insieme di tecniche o di prodotti, di un mercato più o meno vasto di consumatori contribuiscono in misura significativa a trasformare la vivacità intellettuale in senso lato in predisposizione alla scoperta imprenditoriale. Non è certamente un caso se molti imprenditori di successo sono esperti a vario titolo del settore o del prodotto in cui hanno dato prova di capacità (scoperta) imprenditoriale.

In secondo luogo, perché se la funzione imprenditoriale è distinta dall'attività aziendale, e in particolare dalla capacità di trasformare la scoperta imprenditoriale in attività produttiva, non è chiaro come il profitto possa manifestarsi e remunerare la *alertness* individuale. In altri termini, se è certamente accettabile pensare al profitto come alla remunerazione della scoperta imprenditoriale

pura, è arduo immaginare la figura dell'imprenditore puro, di un individuo che è in grado di cogliere i frutti di tale scoperta senza tuttavia impegnarsi in attività imprenditoriali volte a rendere noti gli esiti della propria *alertness* e a tutelarli. Si pensi alle attività necessarie per realizzare eventuali prototipi, per brevettare un'invenzione, per realizzare studi di mercato, per cercare un'azienda in grado di cogliere la bontà dell'idea e disposta ad acquistarla.

In altri termini, ben difficilmente l'imprenditore puro riuscirebbe a vedere realizzate le proprie scoperte, e quindi maturare occasioni di profitto<sup>18</sup>. Di conseguenza, poiché sarebbero assenti le occasioni di profitto, verrebbe a mancare lo stimolo alla stessa attività imprenditoriale. Si giungerebbe allora al paradosso per cui, in un mondo ove la scoperta imprenditoriale fosse esclusiva opera degli imprenditori puri, non si avrebbero più attività imprenditoriali. La realtà Kirzneriana pura si trasformerebbe nel tanto criticato contesto classico. Non solo. Se così fosse, sarebbe inoltre azzardato sostenere con Kirzner che chiunque può essere imprenditore di successo, se non precisando che non tutti hanno la stessa probabilità, a parità di *alertness*; una posizione peraltro non in contrasto con la visione neoclassica più sofisticata. Ma che dal punto di vista Austriaco sarebbe una fonte di interrogativi, più che una soluzione.

La chiarezza della posizione Kirzneriana pone quindi in evidenza un aspetto importante, e forse in parte trascurato, della visione Austriaca dell'imprenditore. Poiché se si nega alla funzione imprenditoriale l'attributo della casualità del processo di scoperta, l'imprenditore rischia di rivelarsi un fattore produttivo, anche se in parte anomalo (tale figura produrrebbe innovazione, anziché merci o

---

<sup>18</sup> Come esercizio intellettuale, si potrebbe anche immaginare una situazione in cui le imprese, incapaci di innovare, vanno alla ricerca di innovatori puri che consentano loro margini di competitività. Sarebbe però questa una visione ben strana per un economista Austriaco, oltremodo attento al ruolo dei costi di transazione. Questi risulterebbero infatti minori se l'attività di ricerca svolta dal manager fosse sostituita dal processo inverso, secondo cui gli imprenditori ricercano imprese potenzialmente interessate alle loro scoperte.

servizi). Per contro, accettare tale attributo significa ammettere che l'imprenditore puro è destinato a non essere remunerato e che la scoperta imprenditoriale non solo è casuale, ma sporadica. Anzi, poiché nessun operatore avrebbe interesse a perseguirla, essa sarebbe destinata a esaurirsi.

### 3.2 *Verso un nuovo programma di ricerca*

Tali osservazioni conducono a due proposte di approfondimento. Per un verso, sembra lecito domandarsi se l'imprenditorialità non possa essere considerata una risorsa produttiva al pari di tutte le altre, anche in un contesto Austriaco. Se così fosse, il profitto non risulterebbe associato alla distribuzione degli eventi generati da una variabile casuale - la *alertness*, appunto; bensì remunererebbe quella risorsa produttiva, così come il tasso di salario remunera i proprietari di lavoro e il tasso di rendimento remunera i proprietari di capitale. In secondo luogo, si tratta di stabilire se è possibile definire una sorta di funzione di *alertness* Kirzneriana e quindi, in caso di risposta affermativa, di capire se, così facendo, non si cade nell'errore meccanicistico proprio dell'ortodossia neoclassica.

Il libero individuo di Von Humboldt può forse aiutare a intravedere una possibile risposta a tali quesiti. L'opera di Kirzner poggia, infatti, sulla valorizzazione della vivacità e dell'apertura mentale dell'individuo, sia esso consumatore, sia esso - in questo caso soprattutto - imprenditore. Come si è già osservato in più occasioni, in tali doti di *alertness* sono riposte le opportunità di progresso, le possibilità di creare nuova ricchezza trasformando - per dirla con Hayek - ignoranza in conoscenza.

La nozione secondo cui il progresso di una comunità necessita di vivacità e apertura intellettuale, del saper guardare oltre ciò che è stato acquisito, immaginando ciò che ancora non è, ma che potrebbe essere, corrisponde in larga misura alla concezione liberale e liberista della creatività individuale che von Humboldt aveva

enunciato e difeso oltre due secoli or sono<sup>19</sup>. Secondo von Humboldt, ruolo primario dell'intervento pubblico dovrebbe essere quello di garantire l'esistenza e la sicurezza dei cittadini, nonché di sostenere uno stato sociale minimo a beneficio di coloro non in grado di provvedere a sé stessi. In particolare, le istituzioni si sarebbero dovute astenere dall'intervenire per promuovere la crescita economica e il benessere sociale. Crescita e benessere avrebbero invece avuto origine dalla creatività, dall'autonomia, dal senso di iniziativa e di responsabilità dell'individuo. Un individuo protetto, garantito e quindi per certi versi spersonalizzato avrebbe condotto, parafrasando ancora Ricossa, alla stazionarietà della perfezione e alla rassegnazione nella povertà. In questa prospettiva, non c'è dubbio che le condizioni Kirzneriane per avere scoperte imprenditoriali ricalcano abbastanza fedelmente la concezione di libertà auspicata da von Humboldt. La *alertness* Kirzneriana è, infatti, propria degli uomini liberi di von Humboldt e in larga misura si identifica in questa.

Tuttavia, a differenza di Kirzner, si ritiene di poter qui affermare che la scoperta imprenditoriale possa accadere solo se alla vivacità intellettuale dell'uomo libero si associano altre risorse, che potremmo definire in prima approssimazione "spirito imprenditoriale", indicando con tale termine la capacità di trasformare la scoperta in un'occasione di profitto per l'impresa. Più precisamente, solo se la scoperta può essere trasformata in occasione di profitto la vivacità intellettuale dell'individuo viene indirizzata verso iniziative imprenditoriali, perché solo in questo caso il profitto si realizza e quindi lo sforzo individuale si materializza, poiché remunerato. Più precisamente, tale spirito imprenditoriale caratterizza coloro che sono in possesso di altri fattori produttivi - manager, ricercatori, proprietari di capitale fisso; e si nega che lo spirito imprenditoriale

---

<sup>19</sup> Come ricordato nell'introduzione di J.W. Burrow a Von Humboldt (1993), il pensatore prussiano scrisse le *Ideen zu einem Versuch die Grenzen der Wirkamkeit des Staats zu bestimmen* nel 1791-92.

possa caratterizzare anche coloro sprovvisti di qualunque altra risorsa, se non la *alertness*. Secondo questa ipotesi si esclude pertanto che possa esistere la figura di imprenditore che, pur dotato della vivacità intellettuale descritta da Kirzner ed esposto alle sollecitazioni esterne descritte da von Humboldt, sia sprovvisto delle altre risorse necessarie perché consegua la scoperta imprenditoriale. Più precisamente, l'imprenditore Kirzneriano dovrebbe essere considerato una sorta di imprenditore latente, le cui doti sono almeno in parte sprecate, poiché presenti, ma inutilizzate, non attivate a causa dell'assenza degli altri requisiti necessari.

Definire lo spirito imprenditoriale è certamente opera non agevole; e ancora più difficile è tentare di quantificarlo. Ciò sarebbe un ostacolo di non poco conto a eventuali tentativi di verifica empirica, i quali richiederebbero una scomposizione della remunerazione della scoperta imprenditoriale - il profitto Kirzneriano - nelle remunerazioni delle due diverse componenti che contribuiscono a tale scoperta: la *alertness* e lo spirito imprenditoriale, cui contribuiscono le dotazioni di capitale finanziario, di capitale fisso, di *know-how* e lavoro più o meno qualificato, di qualità organizzative e commerciali proprie dell'individuo<sup>20</sup>. Si tratta di temi che esulano dagli scopi di queste pagine e che meritano una trattazione ben più attenta e approfondita; trattazione che si auspica sia sviluppata in altra sede.

Da quanto precede consegue che l'ipotesi di lavoro qui

---

<sup>20</sup> Quanto esposto comprende anche la possibilità che lo spirito imprenditoriale comprenda la combinazione di più risorse in una. Per esempio, affinché i proventi generati dalle attività di *insider trading* possano essere considerati remunerazione dell'attività imprenditoriale (profitti), come giustamente sostenuto da Manne (1966) e ricordato in Kirzner (1973), occorre che l'individuo non sia solo "vivace", ma che egli rivesta una posizione all'interno dell'impresa (sia appunto un *insider*) e che abbia accesso al capitale finanziario. Il fatto che in un'economia progredita questo secondo requisito sia relativamente facile da soddisfare non deve oscurare che comunque si tratta di una condizione necessaria affinché il profitto si realizzi.

suggerita non nega il concetto di *alertness* Kirzneriana, che può essere certamente intesa come una variabile esogena, addirittura casuale; ma che forse, coerentemente con von Humboldt e senza violare l'essenza della visione Kirzneriana e della tradizione Austriaca, può anche essere intesa come funzione del contesto istituzionale. In altri termini, la versione Kirzneriana arricchita qui accennata non suggerisce la formulazione di una funzione della vivacità imprenditoriale, bensì di una funzione della scoperta imprenditoriale. Dovrebbe tuttavia apparire evidente come questa funzione rimarrebbe ben lontana dalla modellistica classica e neoclassica poiché la prima, a differenza di quest'ultima, include la *alertness* come componente essenziale. E dovrebbe essere altresì palese come tale componente, a sua volta in parte influenzata dal contesto istituzionale, conduca a risultati assai simili a quelli Kirzneriani per quanto riguarda l'attività d'impresa, e al tempo stesso coerenti con la tradizione Austriaca per quanto riguarda le nozioni di concorrenza e di squilibrio concorrenziale.

#### **4. Una sintesi conclusiva**

La Scuola Austriaca ha avuto senza alcun dubbio il grande merito di scardinare la concezione perfettista e meccanicistica dell'economia neoclassica; nonché di proporre una visione dell'economia intesa non come la scienza che studia l'impiego delle risorse disponibili e la distribuzione della produzione conseguita, bensì come l'analisi delle condizioni che consentono alla produzione e al benessere degli individui di crescere. In tale contesto, il contributo di Kirzner pone in evidenza come la critica Austriaca non poggi tanto su una diversa visione del mondo nel suo insieme, rispetto alla tradizione classica e neoclassica; ma sia il risultato di una diversa concezione dell'individuo, e in particolare di quegli individui che esprimono la propria vivacità intellettuale attraverso scoperte imprenditoriali.

Alla luce dei contributi Austriaci, e di quello Kirzneriano in particolare, il profitto d'impresa non è dunque più una anomalia di

breve periodo. Tale grandezza - che in effetti sarebbe più corretto definire come remunerazione dell'imprenditore o della scoperta imprenditoriale - diventa anzi l'essenza della concorrenza. Concorrenza significa, infatti, competizione fra produttori, ognuno dei quali consapevole che le scoperte imprenditoriali sono premiate. Se le attese di profitto si azzerassero, si avrebbe la fine degli stimoli alla scoperta e alla innovazione. Si giungerebbe così alla stagnazione teorizzata e perfino auspicata dai classici.

Nondimeno, si ritiene che la visione Kirzneriana, per certi versi estrema, non debba essere accettata acriticamente. Le conseguenze positive e normative cui essa perviene sono forse più convincenti delle ipotesi iniziali formulate e di alcuni risultati intermedi suggeriti dallo schema di ragionamento proposto dall'autore. Fra le prime risulta sicuramente la chiara distinzione fra rendita e profitto; la convincente spiegazione della pubblicità come risveglio della *alertness* dei consumatori, anziché come strumento di persuasione occulta; la critica alle attività delle autorità anti-monopolio, più interessate alle concentrazioni e al potere di mercato, che non alla concorrenza intesa come libertà di entrata e di impresa; l'inutilità di politiche pubbliche di sostegno (sussidio) all'imprenditorialità. Fra i secondi è stata richiamata l'attenzione sulla tesi della assoluta casualità del processo imprenditoriale, e quindi della distribuzione dei profitti; nonché sulla mancanza di riferimenti specifici al contesto istituzionale, il cui ruolo come insieme delle regole del gioco è invece a nostro avviso fondamentale.

Come si è cercato di illustrare in queste pagine, la tradizione Austriaca ha ormai definito con sufficiente chiarezza il ruolo della funzione imprenditoriale in un'economia di mercato, quindi concorrenziale per definizione. Sulla scorta di tale tradizione, Israel Kirzner ha avuto l'indubbio merito di aprire un fronte di ricerca ancora relativamente poco studiato al di fuori dell'ortodossia neo-classica. Ricerca che potrà condurre a risultati di sicuro interesse, i quali meriterebbero di essere approfonditi ed eventualmente confermati da studi su singoli episodi di scoperta imprenditoriale.

Riferimenti bibliografici

Alchian A. (1950), Uncertainty, evolution and economic theory, *Journal of Political Economy*, vol.58, n.3, pp. 211-221.

Baudry B. (1999), L'apport de la théorie des organisations à la conception néo-institutionnelle de la firme, *Revue économique*, vol.50, n.1, janvier, pp. 45-69.

Buchanan J.M. - Tullock G. (1962), *The Calculus of Consent, Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, University of Michigan Press.

Casson M.C. (1982), *The Entrepreneur: an Economic Theory*, Oxford, Martin Robertson.

Chamberlin E.H. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge (Ma.), Harvard University Press.

Coase R. (1937), The nature of the firm, *Economica*, 4, pp. 386-405.

Cyert R.M. - March J.G. (1963), *A Behavioural Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

Dixit A. (1996), *The Making of Economic Policy*, Cambridge (Ma.), MIT Press.

Endres A.M. (1997), *Neoclassical Microeconomic Theory - The Founding Austrian Version*, London-New York, Routledge.

Hart O. (1995), *Firms, Contracts and Financial Structure*, Oxford, Clarendon Press.

v. Hayek F. (1948), *Individualism and Economic Order*, London, University of Chicago Press.

v. Humboldt W. (1993), *The Limits of State Action* (a cura di J.W. Burrow), Indianapolis, Liberty Fund.

Iannello N. (1996), Liberisti, liberali, liberal, libertari ..., *Biblioteca della libertà*, n.133, pp. 57-78.

Kirzner I. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press [*Concorrenza e Imprenditorialità*, Messina, Rubbettino, 1997].

Kirzner I. (1989), *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Oxford, B. Blackwell.

Kirzner I. (1990), Discovery, private property and the theory of justice in capitalist society, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol.1, n.3, pp. 209-223.

Kirzner I. (1997), Entrepreneurial discovery and the competitive market process: an Austrian approach, *Journal of Economic Literature*, vol.XXXV, n.1, pp. 60-85.

Kirzner I. (1998), Austrian economics, the coordination criterion and classical liberalism, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol.8, n.2/3, pp. 187-200.

Manne H. (1966), *Insider Trading and the Stock Market*, New York, Free Press.

Marshall (1919), *Industry and Trade*, London, Macmillan.

Marshall A. (1920), *Principles of Economics: an Introductory Volume*, London, Macmillan (ottava edizione di *Principles of Economics*, vol. I, 1890).

v. Mises L. (1949), *Human Action*, London, William Hodge and Company.

Nelson R.R. - Winter S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge (Ma.), Harvard University Press.

North D. (1994), Economic performance through time, *American Economic Review*, vol.84, n.3, pp. 359-368.

Olson M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge (Ma.), Harvard University Press.

Ricossa S. (1986), *La Fine dell'Economia*, Milano, Sugarco Edizioni.

- Ricossa S. (1996), *Maledetti Economisti*, Milano, Rizzoli.
- Robbins L. (1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London, Macmillan.
- Robinson J. (1960), 'Imperfect competition' revisited, *Collected Economic Papers*, vol. II, pp. 222-238 [pubblicato in origine in *Economic Journal*, 1953].
- Robinson J. (1969), *The Economics of Imperfect Competition*, second edition, London, Macmillan.
- Schumpeter J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge (Ma.), Harvard University Press.
- Tullock G. (1993), *Rent Seeking*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Vanberg V. (1999), Markets and regulation: on the contrast between free-market liberalism and constitutional liberalism, *Constitutional Political Economy*, vol.10, pp. 219-243.
- Walras L. (1974), *Elementi di Economia Politica Pura*, Torino, UTET [trad. it. della IV edizione (1900) di *Eléments d'Economie Politique Pure*, 1874].
- Wolf Ch. (1979), A theory of nonmarket failure: framework for implementation analysis, *Journal of Law and Economics*, vol.XXII, n.1, pp. 107-139.