

Le virtù dell'imprenditore: ingegno, creatività, tenacia e umiltà epistemica

Autore: Pierluigi Barrotta

Data: 02 Agosto 2024



Concentriamoci in una **figura idealizzata** di imprenditore, nel senso dell'ideal-tipo **weberiano**: l'**imprenditore "puro"**. Un puro imprenditore non va confuso con il **capitalista**, poiché non possiede propri capitali. Piuttosto, è una persona dotata di una **visione**, di una **idea**, e lotta per realizzarla. È un individuo che accetta senza esitazione la **competizione**, sicuro del proprio ingegno e delle proprie idee. Sono gli imprenditori i protagonisti dell'innovazione e del cambiamento.

Il **profitto**, tanto vituperato dai **socialisti**, almeno quelli di un tempo, non va confuso con gli interessi concessi a chi presta il proprio capitale. Piuttosto, è il **premio** che viene riconosciuto a

coloro che per primi si accorgono di bisogni da soddisfare, introducono nuovi prodotti o nuovi metodi di produzione. Il profitto “puro”, al netto degli interessi sul capitale, è ciò che il mercato riconosce al puro imprenditore.

Ovviamente, nella realtà, l'[imprenditore](#) è colui che **rischia** non solo giorni e notti di fatica per avviare e consolidare la propria impresa, ma anche almeno in parte il proprio capitale. Tuttavia, l'**idealizzazione** che ho introdotto serve per comprendere i motivi per cui molti economisti liberali hanno voluto, insieme alle lodi della lotta e della competizione, tessere le lodi del profitto.

È questo il caso di **Luigi Einaudi**, che scrisse un famoso saggio precisamente in lode del profitto. In una delle sue **Prediche inutili**, Einaudi si esprime così sul profitto: «Il profitto è il prezzo che si deve pagare perché il pensiero possa liberamente avanzare alla **conquista** della **verità**, perché gli innovatori mettano alla prova le loro scoperte, perché gli uomini intraprendenti possano continuamente rompere la **frontiera del noto**, del già sperimentato, e muovere verso l'ignoto, verso il mondo ancora aperto all'avanzamento materiale e morale dell'umanità¹».

Da questo brano, è evidente che Einaudi non guardasse al profitto solo da una **prospettiva** strettamente **economica**. Per Einaudi, il profitto era infatti soprattutto la **ricompensa** di una serie di **virtù**, senza le quali non ci sarebbe il progresso; virtù quali la creatività, intesa come ingegno e capacità di innovare, la tenacia necessaria alla realizzazione delle proprie idee, la prontezza a capire velocemente i problemi, insieme all'umiltà epistemica che consiste nel riconoscere che ogni piano di azione è fallibile e va costantemente rivisto.

Per capire la profondità concettuale della tesi di Einaudi, dobbiamo distogliere il nostro sguardo dalle posizioni dell'equilibrio di mercato, su cui molta **scienza economica** si concentra, e capire perché un **mercato dinamico**, ricco di virtù imprenditoriali è sempre in **disequilibrio**.

Tradizionalmente, l'**equilibrio concorrenziale** è definito da una situazione in cui nessuna impresa ha interesse ad entrare in una industria dove il livello di produzione delle imprese è tale che il prezzo del prodotto è uguale al suo minimo costo unitario, ove il profitto è uguale a **zero**. Modifiche dei piani si avrebbero solo nel caso di **cambiamenti esogeni**, ad esempio dovuti a qualche innovazione. Senza cambiamenti esogeni, tutto rimarrebbe immutato. Una situazione che possiamo definire di riposo, in cui la **lotta per l'innovazione** viene a cessare.

Gli **economisti liberali** sono sempre stati **polemici** con questa nozione di **equilibrio**. **Ludvig von Mises**, ad esempio scrisse che «L'azione è scelta e lotta con un futuro incerto. Ma [in una situazione di equilibrio] non vi è scelta e il futuro non è **incerto** [...]. Tale rigido sistema non è popolato da **mortali** che fanno scelte e sono soggetti ad **errore**. È un mondo di automi senz'anima²». Questi **uomini senz'anima** sono uomini privi delle virtù imprenditoriali sottolineate da Einaudi.

Due sono le situazioni di disequilibrio che richiedono le virtù dell'imprenditore. La prima situazione è stata in particolare sottolineata da un altro economista austriaco, al pari di Mises (in questo caso, nel senso della scuola economica definita “austriaca”): **I. Kirzner**. Gli studi di Kirzner si concentrano sulla **conoscenza imperfetta** e dunque sulla parziale **ignoranza** che caratterizza i disequilibri del mercato.

Se ad esempio un imprenditore si accorge che in un'area del mercato i prezzi sono più alti di quelli presenti in un'altra area, questi ottiene un profitto sfruttando il fatto che le transazioni disponibili non sono tra loro coerenti. Come egli scrive: «l'enfasi sull'elemento della prontezza di azione intende indicare che, lungi dall'essere **paralizzati** dall'inevitabile **incertezza** del **nostro mondo**, gli uomini agiscono sulla base di giudizi che riguardano le opportunità che sono state lasciate **inesplorate** da altri».

La sagacità dell'imprenditore, la sua prontezza a cogliere occasioni di [profitto](#), sono tutti elementi fondamentali nella competizione del mercato; elementi che tuttavia sono presenti, come abbiamo visto, solo nei momenti di disequilibrio. Sono temi a ben vedere già presenti nell'opera di Hayek, soprattutto nell'enfasi **hayekiana** sull'economia dell'informazione, a cui Kirzner si è ispirato. La seconda situazione è stata invece sottolineata da Mises.

Negli scritti di Mises è certamente reperibile l'idea di profitto che deriva dal cogliere opportunità di arbitraggio, idea come abbiamo visto sviluppata da Kirzner. Più evidente è tuttavia l'idea che il profitto derivi da attività speculative: «come ogni **uomo di azione** – scrive Mises – l'imprenditore è sempre uno speculatore» .

La **differenza** è che la prima nozione di profitto è legata alla conoscenza imperfetta e all'ignoranza, mentre la seconda è connessa all'incertezza. Mentre il profitto che deriva dalla prontezza a cogliere opportunità di arbitraggio riguarda i prezzi esistenti in un singolo periodo, il profitto che proviene da attività speculative riguarda la discrepanza tra i **prezzi di produzione** esistenti al momento e i prezzi futuri attesi dei prodotti. In questo senso, le attività speculative richiedono il passare del tempo, e la necessità di rivedere costantemente, con umiltà epistemica, i propri piani di azione.

In entrambe le situazioni risultano essenziali le virtù dell'imprenditore.

¹ L. Einaudi, *In lode del profitto*, in *Prediche inutili*, Giulio Einaudi Editore, Torino 1959, p. 194.

² Ludwig von Mises, *L'azione umana*, a cura di Tullio Bagiotti, Torino, UTET, 1959 (1949), p. 243.

[Immagine di kjpargeter su Freepik](#)

Riferimento articolo: <https://innovationisland.it/virtu-imprenditore/>

Generato il 19/05/2025