

# L'imprenditore globale astratto

di Giorgio Gattei

## *Premessa*

L'argomento di questo intervento è lo sviluppo storico della **categoria dell'imprenditore** quale si è venuta configurando nel corso del tempo. La conclusione è che la figura imprenditoriale si è venuta progressivamente depurando da tutti gli elementi estranei che la ingombravano per ridursi alla sua pura essenzialità dell'imprenditore come *portatore di un nesso di contratti* e niente più. Ma per capire come si è giunti a tanto bisogna partire da lontano.

## *1. Dal capitalista all'imprenditore.*

E' sul finire del Settecento che nasce la figura dell'imprenditore (*entrepreneur*) come colui che governa il processo di produzione realizzato mediante l'impiego di manodopera salariata. E' questa la novità della *manifattura* descritta magistralmente nella *Ricchezza delle nazioni* (1776) di Adam Smith, dove però l'imprenditore è confuso con il **datore di lavoro**, ossia con chi, disponendo di "fondi", offre occupazione ai "poveri laboriosi" (secondo la terminologia dell'epoca). Quando c'è infatti chi possiede capitali, spiega Smith, «alcuni li impiegheranno per mettere al lavoro gente operosa, a cui forniranno materiali e mezzi di sussistenza allo scopo di trarre profitto dalla vendita delle loro opere»<sup>1</sup>. Se quindi l'imprenditore è colui che dirige l'attività produttiva allo scopo di guadagnare un profitto, per fare questo nelle condizioni tecniche di allora abbisogna di manodopera salariata e farla lavorare alle proprie dipendenze. La utilizza quindi come "lavoro comandato" (*labour commanded*) ed è da questa sottomissione lavorativa che nascerà il suo guadagno.

Già alla svolta dell'Ottocento la *rivoluzione industriale* interveniva però a cambiare radicalmente il quadro di riferimento perchè adesso per la produzione era necessario apportare anche i "macchinari", ossia i mezzi di produzione. Ma se all'imprenditore viene a spettare pure il compito di fornire i "beni-capitali", esso doveva identificarsi con il **capitalista**, piuttosto che con il semplice datore di lavoro, ossia con il soggetto economico che, possedendo denaro, lo utilizza per

---

<sup>1</sup> A. Smith, *La ricchezza delle nazioni*, Roma, Newton Compton editori, 1995, pp. 96-97.

acquistare, oltre che manodopera, anche i mezzi di produzione e guadagnare, dal loro impiego combinato, il guadagno d'impresa. E' questo il quadro sociale in cui si costituisce il movimento operaio, antitetico al "fronte" dei capitalisti (la borghesia), a cui si rivolge quel formidabile testo d'agitazione politica che è stato il *Manifesto del Partito comunista* (1848) di Karl Marx. In esso, alla domanda per quale scopo politico si dovrebbe organizzare la rivoluzione comunista, si risponde: «per strappare alla borghesia a poco a poco tutto il capitale»<sup>2</sup> e farne proprietà del proletariato. Ma senza più capitalisti verrebbero a scomparire anche gli imprenditori? Certo che sì, se vale l'identità stretta tra chi possiede i capitali e chi gestisce l'impresa; niente affatto, se questa connessione non è intrinsecamente necessaria e i due attori economici possono essere distinti e perciò separati.

Ora è proprio questa separazione che avviene, nei fatti prima che nella teoria, nel corso dell'Ottocento. A seguito dell'accresciuta dimensione dei capitali necessari alla produzione, non basta più la ricchezza di un solo capitalista, ma ne occorrono diverse per arrivare a mettere mano all'impresa. Si formano così le *società per azioni* dove più capitalisti si mettono assieme per acquistare i mezzi di produzione e la manodopera da impiegare nella produzione in vista di guadagnare un profitto, da cui tutti ritrarranno pro quota un *dividendo di partecipazione* lasciando ad uno solo di essi (l'amministratore delegato) il compito di gestire e coordinare l'impresa. Ovviamente è solo quest'ultimo che di fatto è imprenditore, mentre gli altri soci sono (come si dice) capitalisti "assenteisti" perchè rinunciano a governare personalmente l'impresa.

Ma se la funzione imprenditoriale non è più obbligatoria per i capitalisti, nemmeno il possesso di capitali è più connotato necessario per l'imprenditore. Infatti, se nessuno degli azionisti vuole dirigere, si può affidare la gestione ad un terzo estraneo anche privo di capitali, che riceve la nomina dall'assemblea dei soci che, se del caso, può ritirargliela licenziandolo (è suo salariato, o meglio stipendiato) come qualsiasi altro lavoratore dipendente. Il fatto è che all'imprenditore spetta solo il compito di svolgere la *funzione di coordinamento dei fattori produttivi* necessaria per dare risultato al processo di produzione, così che tra la proprietà dei capitali e la direzione dell'impresa non sussiste più alcun nesso di necessità. E' quanto risulta lucidamente espresso negli *Elementi d'economia politica pura* (in due volumi: 1874 e 1877) di Léon Walras, forse il più grande di tutti gli economisti, dove si legge: «un errore che oscura tutta la scuola economica inglese è la confusione dei due ruoli del capitalista e dell'imprenditore. Sotto il pretesto che nella realtà è difficile essere imprenditore senza essere al tempo stesso capitalista, essi non distinguono queste due funzioni l'una dall'altra... Ora è certamente difficile, ma non per questo impossibile, essere imprenditore senza essere capitalista... ma in tutti i casi, e supponendo che vi siano pochi

---

<sup>2</sup> K. MARX, *Manifesto del partito comunista*, Roma, Editori Riuniti, 1990, p. 33.

imprenditori che non siano capitalisti, vi è un grande numero di capitalisti che non sono imprenditori... Ed infine, se i due ruoli fossero confusi più sovente ancora di quanti lo sono nella pratica, la teoria dovrebbe non di meno distinguerli»<sup>3</sup>.

## ***2. Dall'imprenditore al management.***

E' quindi soltanto nella seconda metà dell'Ottocento che l'imprenditore viene ad acquistare nella scienza economica una trattazione autonoma, mentre prende ad essere chiamato anche con il nuovo termine di **manager**, che è colui che non possiede capitali, opera alle dipendenze dei capitalisti e riceve una remunerazione che è un "salario di direzione". Il termine risuona già nelle pagine del *Capitale* di Marx: «non appena l'impresa è esercitata su una scala sufficientemente grande per pagare un tale dirigente (*manager*),... è diventato inutile che questo lavoro di direzione venga esercitato dal capitalista. Un direttore d'orchestra non ha affatto bisogno di essere proprietario degli strumenti dell'orchestra, come pure non appartiene alla sua funzione di direttore di occuparsi in qualsiasi modo del salario degli altri musicisti... Ma poiché d'altro lato il semplice dirigente, che non possiede il capitale sotto alcun titolo, né a titolo di prestito né altrimenti, esercita tutte le funzioni effettive che competono al capitalista operante in quanto tale, rimane unicamente il funzionario, e il capitalista scompare dal processo di produzione come personaggio superfluo»<sup>4</sup>. E' la conferma che, se mai la rivoluzione comunista trionfasse, i capitalisti sarebbero espropriati, mentre gli imprenditori rimarrebbero a dirigere le imprese, ora di proprietà dei lavoratori (e dei manager).

Però la funzione imprenditoriale resterà di spettanza di una persona singola? C'è da dubitarne perché la direzione dell'attività di produzione è ormai diventata così complessa da superare le competenze di un solo individuo. Si pensi all'organizzazione di un concerto *live*: bisogna trovare il cantante, le strutture, gli elettricisti, i falegnami, chi fornisce gli impianti di riproduzione e poi i permessi necessari per l'utilizzo della piazza. Quindi c'è da provvedere alla campagna pubblicitaria, trovare gli sponsor e, perchè no?, contattare la televisione per la messa in onda in diretta. Insomma, dietro una *rock-star* che si esibisce sul palco c'è una quantità di persone che hanno lavorato, ognuna diversamente dall'altra, per portare ad esecuzione l'evento. Esse sono tutte coordinate dalla funzione imprenditoriale che però si presenta altrettanto complessa, necessitando di competenze specifiche che è più conveniente affidare a più imprenditori che si suddivideranno i compiti coordinando le decisioni operative necessarie all'attività di produzione.

---

3 L. WALRAS, *Elementi di economia politica pura*, Torino, UTET, 1974, p. 561.

4 K. MARX, *Il capitale. Libro terzo*, Roma, Editori Riuniti, 1965, pp. 457 e 458-459.

E' quindi uno *staff imprenditoriale* quello che opera nelle grandi iniziative economiche che John Kenneth Galbraith ha così individuato: «ne fanno parte tutti coloro che contribuiscono con cognizioni specialistiche, talento o esperienza alle decisioni di gruppo. Questo, non il consiglio d'amministrazione, è l'intelligenza direttiva - il cervello - dell'impresa. Manca un nome per tutti i partecipanti alle decisioni di gruppo o per l'organizzazione cui danno luogo. Propongo di chiamare questa organizzazione *teconostruttura*»<sup>5</sup>. Se il termine di Galbraith non ha trovato seguito, più efficace è stato invece quello di **management** i cui componenti, tutti investiti della funzione imprenditoriale, agiscono come “personificazione di ruoli differenti” coordinandosi in una struttura organizzativa complessa per guidare l'impresa.

Per analogia con la “teoria dei sistemi” se ne è poi tratta la conclusione che anch'essi devono rispondere al principio della sopravvivenza dell'organizzazione a conservarsi nonostante le variazioni e le sollecitazioni ambientali (*omeostasi*). Per questo l'obiettivo dell'*imprenditore plurimo* (come è stato anche chiamato) non è più tanto la massimizzazione del guadagno d'impresa, quanto la conservazione della struttura in cui è inserito quale può essere assicurata da un *livello soddisfacente di dividendo* per gli azionisti-capitalisti, che sono quelli che conservano comunque il diritto di nominare o revocare il management.

### **3. L'imprenditore globale**

Il processo di “purificazione” della figura imprenditoriale ha ricevuto ulteriori decisivi sviluppi proprio sul finire del Novecento.

Nella grande impresa “fordista” hanno sempre contato molto le *economie di vicinato*. Si pensi alla FIAT di Torino: a Mirafiori c'è la fabbrica che produce le automobili e gli uffici per la contabilità e i contratti, ma pure la palazzina della direzione, fisicamente posizionata all'interno dello stabilimento stesso. In origine addirittura c'erano capitalisti che abitavano a ridosso della fabbrica per averla, per così dire, sempre sotto gli occhi. E se il manager non abitava più nei pressi dello stabilimento, vi andava però ancora a lavorare, come l'ing. Valletta che negli anni '50 del secolo scorso, alla guida della sua 500, entrava ogni mattina dallo stesso ingresso di Mirafiori da cui entravano le maestranze. Il fatto è che se il luogo di direzione e quello di produzione non fossero stati fisicamente a contatto, ci sarebbero stati ritardi e difficoltà di comunicazione: come fare arrivare in tempo utile le decisioni d'impresa ai dipendenti che dovevano eseguirle? Per questo era meglio che manager ed operai si guardassero l'un l'altro.

---

<sup>5</sup> J. K. GALBRAITH, *Il nuovo Stato industriale*, Torino, Einaudi, 1968, p. 64.

Poi è arrivata la *globalizzazione* che, comunque la si voglia intendere, ha consentito di separare geograficamente il luogo di produzione da quello di direzione grazie alla *delocalizzazione periferica*: a partire dalla suddivisione della “catena del valore” (la sequenza di operazioni economiche che dall’investimento iniziale di capitale porta all’incasso del ricavo) nelle sue fasi significative, alcuni moduli che la compongono, soprattutto quelli ad esecuzione materiale, sono stati trasferiti dove più conveniente (ad esempio nel Terzo Mondo dove i costi di manodopera sono più bassi), conservando nel Primo Mondo soltanto le funzioni imprenditoriali superiori.

Ma così facendo non si vengono a perdere le economie “di vicinato” della produzione fordista? Niente affatto, se le comunicazioni possono avvenire “in tempo reale”, così che la distanza spaziale non arrivi a pesare sulla trasmissione di decisioni e controllo. E’ questo il principale effetto della *rivoluzione informatica* di fine Novecento: certamente anche dal piccione viaggiatore al telefono ne è stata fatta di strada per velocizzare le comunicazioni, eppure è soltanto l’*information technology*, con culmine nella rete dei computer allacciati via internet, che consente all’imprenditore di mantenersi in contatto immediato e costante dovunque siano posizionati i singoli moduli della “catena del valore”. Così un’impresa può possedere miniere in Africa, fabbriche in Estremo Oriente e reti di vendita negli Stati Uniti o in Europa ed il management , a dirigere il tutto, localizzato in qualsiasi altro posto.

Ma far girare per il mondo le materie prime e i prodotti non è troppo costoso? Nemmeno per sogno, se alla rivoluzione informatica si accompagna l’altro elemento caratteristico della globalizzazione, ossia la *rivoluzione logistica* che ha tagliato i costi del trasporto navale e ferroviario. La logistica è la tecnica che si occupa del traffico via mare e via terra e che oggi si avvale dei nuovi strumenti dei *container* e dei *corridoi attrezzati* che permettono una movimentazione economica di massa delle merci. E come il controllo informatico consente al management di stare in contatto diretto con i luoghi di produzione più lontani, altrettanto gli permette di seguire “in diretta” la circolazione dei prodotti fino ai luoghi di vendita. Così quello staff manageriale che, dovunque si trovi, è in grado di controllare una “catena del valore” disseminata dappertutto, può veramente essere chiamato l’**imprenditore globale**.

#### **4. L’imprenditore astratto.**

Poi c’è l’ultima trasformazione della figura dell’imprenditore, la più sorprendente e rivelatrice, che origina dall’alternativa, posta fin dal 1937 dall’economista (poi premio Nobel) Ronald Coase tra: *make or buy*? Si tratta di questo: ogni volta che si abbisogna di qualcosa, si deve scegliere se farsela personalmente (*make*) oppure comperarla sul mercato (*buy*). Ovviamente la scelta dipende

dalla convenienza tra quanto costa produrla (ad esempio, prepararsi la cena a casa, che costa tempo e fatica) oppure acquistarla (nell'esempio, andare al ristorante). Si mettono così a confronto i *costi di organizzazione* con i *costi di transazione* (perché anche andare sul mercato costa tempo e fatica) e quindi si opta per la soluzione a costo minore. Nel caso dell'imprenditore si tratterà di decidere se, per ottenere un certo risultato produttivo, è più opportuno gestire direttamente la "catena del valore" mediante una *organizzazione interna d'impresa* oppure acquistarlo dalle "catene del valore" altrui per mezzo di *transazioni commerciali esterne*.

E' curioso notare che, mentre all'origine Coase si era servito della sua alternativa per dar ragione all'impresa (siccome «il funzionamento del mercato ha un costo, creando un'organizzazione e permettendo ad una certa autorità (un "imprenditore") di allocare le risorse, vengono risparmiati i costi del mercato»<sup>6</sup>), quando gli è stato assegnato il premio Nobel nel 1991 l'apprezzamento andava invece all'accesso al mercato. Era la conseguenza del successo della *globalizzazione* (rivoluzione informatica + rivoluzione logistica) che, riducendo drasticamente i costi di transazione, ha reso la gestione dell'organizzazione d'impresa troppo complessa e impegnativa rispetto alla stipula di contratti con fornitori esterni: io non produco, ma pago e ricevo dagli altri quello che mi serve (*outsourcing*). Lo stesso Coase, riflettendo nel 1988 sul significato del suo articolo, aveva notato che vi era implicita anche l'idea che, «in assenza di costi di transazione, non v'è fondamento economico per l'esistenza dell'impresa»<sup>7</sup>. Ma nell'esagerazione di un vantaggio assoluto delle transazioni di mercato che faccia scomparire l'impresa, finirebbe anche la figura dell'imprenditore?

Impossibile, dato che la direzione della "catena del valore" deve comunque rimanere. Solo che l'imprenditore non eserciterà più un controllo diretto attraverso una struttura gerarchica di comando, ma si servirà di una *rete completa di contratti* tramite i quali ricevere, dagli altri imprenditori che conservano la struttura d'impresa, quanto gli serve in termini di fornitura di materie prime, produzione, trasporto, pubblicità e commercializzazione di merci. Siamo qui davanti al paradosso della *one-man company* (l'impresa *con* uno solo, non *di* uno solo) in cui all'imprenditore, allacciato in rete da qualsiasi posto del mondo, fanno capo tutti i contratti commerciali necessari a far eseguire tutti i moduli della "catena del valore" dai suoi fornitori. Si tratterebbe di un **imprenditore senza impresa**, un imprenditore che non abbisogna della "mano visibile del comando" avendola sostituita con la "mano invisibile del mercato". A che si riduce allora la sua funzione imprenditoriale? Non più al governo di una struttura organizzativa di produzione, bensì al coordinamento di tutti gli scambi necessari a quella produzione.

---

6 R. H. COASE, *Impresa, mercato e diritto*, Bologna, Il Mulino, 1995, p. 80.

7 Idem, p. 55.

E' questa la conclusione della figura dell'imprenditore che nel suo percorso storico ha progressivamente abbandonato ogni collegamento patrimoniale (la proprietà del capitale), individuale (la singolarità di una persona), geografico (la localizzazione del produrre) e materiale (l'organizzazione d'impresa). L'imprenditore è tale solo come *portatore di un nesso di contratti*, magari via computer e da una spiaggia alle Maldive. E' diventato così un **imprenditore astratto**; e se certamente continua a personificare la *funzione d'impresa*, questa funzione è però trapassata in una dimensione simbolica (non è lui che la svolge, lui la ordina soltanto), tanto che per essere imprenditore l'impresa non serve nemmeno più.