

Riepilogo del “discorso” fatto sull’innovazione nel pensiero economico

(redatto da Giancarlo Origgi)

1) Due scuole di economisti divise dai fattori “economici” ed “extra economici”

Parlare del ruolo che l’innovazione (1) ha avuto e ha nell’ambito del pensiero economico, significa parlare di Schumpeter e del suo contributo alla comprensione del fenomeno “economia”. Innanzitutto è necessario ricordare che il “pensiero economico”, cioè il pensiero che sistematicamente si occupa dell’economia agita e che da più di due secoli rappresenta almeno per l’occidente un pensiero “dominante”(2), è un pensiero che si presenta con due facce abbastanza inconciliabili tra loro, quella analitica o “scientifica” e quella “storica” (3). La prima di matrice anglosassone, anche se la scuola francese ha dato fondamentali contributi (vedi Walras) come peraltro la scuola austriaca con particolare riferimento a Menger, Bohm Bawerk oltre che al “discendente” von Hayek, mentre la seconda è di matrice tedesca e vede, tra altri, in List, Hildebrand, Schmoller e Knapp precursori e fondatori. Una, la prima, “vittoriosa” grazie, senz’altro ai suoi contributi metodologici, ma anche alla potenza “pratica” della scuola di Manchester e alla forza dialettico/intellettuale di Cambridge, ambedue peraltro “espressione” in modi diversi di una classe dirigente a quei tempi alla testa del mondo, come lo è adesso, pur essendo da anni “traslocata” nei templi del pensiero economico degli Stati Uniti d’America da Harvard a Chicago, da Yale e Stanford o Philadelphia, e l’altra “sconfitta”, dopo la famosa polemica Schmoller-Menger e la pubblicazione di un altrettanto famoso libro di quest’ultimo, “Ricerche sul metodo delle scienze sociali e dell’economia in particolare” (1883). Benché “sconfitto”, il “pensiero” di questa scuola va però qui ricordato perché, malgrado tutto, la vittoria “anglo-americana” si presta ancor oggi, e forse proprio oggi in modo particolare, ad alcune critiche non marginali che, mutatis mutandis a causa dei “tempi”, prendono corpo da quel pensiero e sono ripresentate sotto spoglie diverse ma senz’altro contigue. Senza affrontare, come si dovrebbe, le differenze di natura filosofica e di natura epistemologica oltre che metodologica (che, sia detto per inciso, a mio avviso è bene tenere distinte, anche se oggi si tende a rendere omogenei il concetto di epistemologia e di metodologia) che distinguono queste due scuole, basti qui dire che la scuola analitica, la scuola che è considerata (forse più dai profani che dagli addetti ai lavori) depositaria della “vera” scientificità, ritiene che, essendo l’oggetto del suo sapere il “processo economico”, le variabili determinanti e importanti da considerare per conoscere il processo stesso e quindi regolarlo siano le variabili puramente economiche. Cosa significa? Significa che, pur condividendo che il processo studiato è un processo che si attua nell’ambito della società e che quindi è un processo che, oltre a condizionare ovviamente la società, subisce forti condizionamenti di tempo e di spazio e quindi di specificità “locale” da parte della società stessa (si può parlare di *genius loci*), coloro che “sposano” questa “epistemologia” ritengono che lo studio dell’economia possa essere condotto fruttuosamente solo se vengono “analizzati” e quindi “trattati”, allo stato più puro possibile, i cosiddetti fattori economici ossia quei fattori che “fanno” l’economia, come “prezzi”, “profitto”, “interesse”, “costi”, “lavoro” (indipendentemente dalla loro “genesi” diciamo “umana” e “culturale”, per comprendere così tutti quei fattori che “in senso puro” non sono economici e che se fossero considerati nel computo corromperebbero il dato puro) o le specifiche “funzioni” dell’economia come la “domanda”, l’ “offerta”, la “produzione” con i suoi “fattori produttivi” cioè “investimenti”, “materie prime”, il “denaro” che in certe condizioni è “moneta” da cui l’analisi dei fattori monetari nei loro riflessi sui fattori economici (oggi i due fattori tendono a sovrapporsi sempre più) e i riflessi di questi sulla moneta, i “terms of trade” per l’estero e

dall'estero e così via come per certo avrete appreso studiando economia politica. Questi fattori, e altri della stessa "specie", vengono definiti dagli economisti classici e neo classici "fattori economici" che, come ripeto, restano per costoro gli unici in grado di garantire "scientificità" allo studio dell'economia, scientificità che per lo più, appunto, si manifesta attraverso dati quantitativi che hanno origine in ciò che è "quantificabile", ma quel che più conta con una notevole forza di generalizzazione e quindi con, per taluni, la fondata supposizione della loro validità "erga omnes". Da qui, sempre più scarso peso dato alla "descrittività" e peso sempre maggiore dato all'astrazione matematica che si esprime sempre più con la cosiddetta modellistica e con la convincente "concretezza" della statistica. Questo tipo di approccio che è uno dei postulati di tutte le scienze positive consta nel fatto che data una realtà entro la quale un fenomeno opera, realtà peraltro considerata complessa, si evince, da quella realtà, l'oggetto di interesse (la parte che interessa) e si cerca di definirlo il più precisamente possibile (lavoro peraltro semper minus exactum) in modo da poter intendersi su ciò di cui si parla, adottando anche un linguaggio consono e particolare, poi lo si approfondisce in massimo grado mettendo contemporaneamente a punto strumenti e metodi di analisi sempre più specifici, direi "sostanziosi", e "coerenti" con ciò che si vuole ottenere dallo studio dell'oggetto il che equivale a dire "con ciò che si vuole ottenere dall'oggetto stesso" dato che l'oggetto è pre-definito anche in funzione delle possibilità di indagine "scientifica" che i metodi disponibili "consentono".

Sull'altro versante invece troviamo il cosiddetto approccio storico descrittivo che postula come fondamento primo della conoscenza, anziché lo specifico, il "tutto" e la "testimonianza" per cui questo approccio parte dalla considerazione che l'economia in quanto fenomeno sociale è indissolubilmente legata al mondo entro cui opera è quindi è, nello stesso tempo, frutto e seme di intenzioni, volizioni, gusti, umori, abitudini, tradizioni, "valori", emozioni, sentimenti e così via, in sostanza di "culture". Cose in sé storicizzate e non quantificabili, se non ricorrendo ad artifici d'astrazione che farebbero perdere qualsiasi tipo di senso alle cose stesse, e che quindi non sopportano di essere "modellizzate" come le precedenti. Da qui il privilegio dell' hic et nunc determinato, come avviene per la storiografia, e la forte difficoltà se non l'impossibilità di ogni generalizzazione: se il consumo dello zucchero dipende dai gusti culturalmente storicizzati delle popolazioni, qualsiasi modello che preveda una generalizzazione del consumo non supererebbe l'ostacolo del condizionamento dell' hic et nunc determinato. Quindi questa scuola propugna, o ha propugnato in quanto come "economisti" gli appartenenti a questa scuola non hanno goduto di molta considerazione (pur ottenendo molti riconoscimenti per gli aspetti "culturali" delle loro ricerche che giustifica qualche "revival" ai nostri giorni) e il loro "valore" trova e ha trovato maggiori apprezzamenti in altre discipline di tipo decisamente più "descrittivo" come la sociologia o l'antropologia.

E' ovvio che i primi non sono mai totalmente privi di descrittività e i secondi mai totalmente privi di analisi (peraltro questa sempiterna dualità contrastante era già pienamente presente in Aristotele con la sua Topica e la sua Logica chiamata poi Analisi), tuttavia gli appartenenti alla prima scuola producono senz'altro generalizzazioni corrette, anche se spesso solo formalmente grazie alla coerenza interna che manifestano, che però sovente presentano forti tassi di astrazione che rendono poi difficile l'identificazione con le realtà osservate (anche se tali astrazioni hanno una base empirica come risulta dall'uso della statistica). Gli appartenenti alla seconda scuola producono sicuramente ritratti, anche "realistici" (per quanto "realistica" possa essere un'interpretazione della realtà e quindi la storiografia stessa), di complesse realtà che sovente, però, si dimostrano, questi ritratti, inutilizzabili per comprendere il fenomeno economico in quanto tale perché esso è "affogato" in una tale serie di "ma" e di "se" che nascono all'aver dovuto considerare "n" altri fattori contigui o incapsulati nel fenomeno economico stesso, per cui la "conclusione" continua a sfuggire se non ricorrendo, anche in questo caso, a una sintesi frutto di astrazione.

I primi considerano dati puramente economici, i secondi dati “culturali” che dai primi vengono considerati extra economici e quindi, dal punto di vista della scienza economica non dico irrilevanti, ma quanto meno non pertinenti.

Ma le distinzioni non finiscono qui. I primi sono fundamentalmente preoccupati del cosiddetto “equilibrio generale” (tendenzialmente dell’economia, anche se si lascia spesso che si confonda l’equilibrio economico con l’equilibrio sociale), mentre i secondi non fanno questione di “equilibrio”. Soltanto che i primi nel loro concetto di equilibrio postulano un equilibrio statico dell’economia, mentre, non tanto i secondi (anche se in qualche modo c’entrano) quanto altri, contigui per certi aspetti alla scuola neo classica, postulano un equilibrio dinamico. La dinamica che muove l’equilibrio statico che si ricompone è, per i primi, determinata dalla fluttuazioni e dai cambiamenti esterni all’economia (i cosiddetti fattori extra economici), mentre per questi ultimi è determinata dal processo economico stesso il che equivale a dire che alcune variabili, che i primi considerano extra economiche sono invece, per i secondi, prodotte dal processo economico stesso e quindi diventano, in questa concezione dell’equilibrio dinamico, variabili economiche allo stato puro, né più e né meno come le altre. In questo scenario si colloca quella variabile importantissima dello sviluppo che è rappresentata dall’innovazione.

2) Schumpeter e l’innovazione

Abbiamo fatto questa lunga premessa per giustificare come mai è stato necessario attendere i primi decenni del secolo scorso perché all’innovazione, in quanto variabile endogena, sia riconosciuto, dal pensiero economico, un ruolo e un ruolo primario nello sviluppo della economia. Chi postula questo ruolo, in termini perentori, è Schumpeter che peraltro per gran parte degli appartenenti alla scuola neo classica, cioè per la maggioranza degli economisti, è sì considerato, oltre che un attento osservatore “sociale”, un personaggio fondamentale, anche grazie alla sua vasta cultura, nell’ambito degli studi sul pensiero economico, ma non altrettanto grande economista, come la sua fama farebbe intendere. Vale la pena di rimarcare, già che siamo sul discorso, che “solo” nei primi anni del XX secolo, qualcuno (lo Schumpeter) in quanto studioso dell’economia porta alla luce un fattore di sviluppo endogeno all’economia stessa, specifica attività dell’uomo, malgrado che i cosiddetti “pratici”, industriali e uomini d’affari, avessero da tempo già attribuito questo ruolo all’innovazione (in gran parte chiamata “le novità”) non fosse altro che per l’esperienza nata anche dalla semplice osservazione di ciò che stava avvenendo nell’economia fattuale grazie alla Rivoluzione Industriale. Per avere “prova”, se di “prova” si ha bisogno, basti guardare i verbali d’intervista dell’Inchiesta Industriale che lo Scialoja condusse in Italia al momento della dichiarazione dell’Unità. Prima di continuare, vale la pena qui di ricordare la metafora della nottola descritta da Hegel nella sua Fenomenologia dello Spirito in cui appare che la civetta, animale notturno con occhi grandissimi e simbolo della dea della sapienza, Athena, si presenta nell’arena sul far della sera, quando i giochi sono fatti e osserva questi fatti, li commenta e forse anche li giudica. Ma lei, simbolo della Sapienza, non li ha “fatti” quei “fatti”, tutt’al più cerca di capirli e di spiegarli dando loro una “ragione” razionale. Qui sta il senso della metafora, la “sapienza” è una conoscenza che, per quanto concerne le cose pratiche cioè per quanto concerne le cose che avvengono nell’agorà, arriva sempre “dopo”. A questa considerazione ne va senz’altro aggiunta un’altra sempre, dello Hegel, secondo cui “la realtà” è di per sé “razionale”:

Prima di approfondire il concetto e il ruolo dell’innovazione e il pensiero economico di Schumpeter in proposito, cui, come già abbiamo detto, spetta senz’altro il merito di aver messo al centro della sua teorizzazione dello sviluppo capitalistico (vedi il suo *Business Cycles*) e quindi economico, stando sempre a Schumpeter, il binomio innovazione-imprenditore, vale forse la pena di indicare a grandi linee l’iter che questa variabile ha seguito nell’ambito del pensiero economico, iter che ricaviamo, come sintesi, dalla voce *Innovazione* redatta da

Maurizio Rispoli per l'Enciclopedia dell'Economia edita da Garzanti nel 1992 alla quale consigliamo di fare riferimento. Secondo tale "voce", l'innovazione deve essere considerata come l' "applicazione di conoscenze nuove per un ente al modo di gestirlo, con un esito che comporti un miglioramento non effimero dell'efficienza complessiva dell'ente stesso". A questa definizione, che non può non suscitare a prima vista una qualche perplessità (il concetto di "nuovo", il riferimento alla centralità della gestione e quindi a un che di interno, il riferimento all'efficienza e non all'efficacia e ancora una volta un riferimento a qualcosa di interno, e, infine, conditio sine qua non, un qualcosa che non sia "effimero"), si aggiunge un chiarimento e cioè che "l'innovazione non può determinarsi come risultato di un mero intervento di razionalizzazione". Su queste affermazioni torneremo. Quindi passa a delineare le varie tipologie del pensiero economico (in sostanza si tratterebbe di cinque filoni che vanno da una concezione extra economica, come si diceva, a una concezione economica o addirittura aziendalistica) nei confronti dell'innovazione partendo dai "classici" Walras e Pareto, oltre che Marshall, sino alle più recenti concezioni (il testo cui faccio riferimento è del 1992) del ruolo dell'innovazione nel pensiero economico. E' la storia del passaggio da una concezione dell'innovazione, come si diceva, in quanto fattore extra economico a economico e quindi da un che di esterno a un che di interno e interno al punto tale da renderne "impossibile" o quanto meno "difficile" la diffusione poichè l'innovazione interna non può essere disgiunta dalla storica realtà dell'azienda in cui il processo innovativo nasce e si compie. L'autore sopra citato lamenta infatti, e giustamente, che la moderna concezione dell'innovazione non tiene conto della specificità storicizzata delle singole aziende. Partendo da questa "indicazione" vediamo alcuni approfondimenti sia in merito alla storia di questo fattore, dal punto di vista del pensiero economico, sia in merito al giudizio che ne dà Schumpeter, visto che è di lui che stiamo parlando, sia, infine, in merito al suo "reale" ruolo a fronte dello sviluppo e al suo significato "reale" rapportato anche all'altro termine spesso considerato sinonimo che è "efficacia".

La parola "innovazione" deriva direttamente dal latino popolare "innovatio", da "innovare" cioè "cambiare, mutare" e prende piede particolarmente nel XVI secolo (tra l'altro Galileo, Guicciardini, Macchiavelli la usarono anche nel senso arcaico di "corrompere" oltre che nel senso di "por mano a qualcosa", di "intraprendere". Ed è di un certo interesse, ai nostri fini, soffermarsi sulla contiguità di significato tra il termine di "innovazione" e il termine di "impresa", derivato da "intraprendere") non solo in Italia, ma in Francia e in Inghilterra e ha sempre avuto cittadinanza in ambiti diversissimi, tra cui, ed è quello che qui ci interessa, l'ambito degli affari, del lavoro e dello scambio che oggi noi chiamiamo ambito economico. In modo particolare gli uomini d'affari, i "pratici" dell'economia, gli "operatori" hanno da sempre avuto un occhio particolare per l'innovazione e l'hanno sempre ricercata in quanto elemento positivo di sviluppo economico (e di profitto) e quindi, secondo il loro punto di vista, anche sociale. Non altrettanto può dirsi di coloro che consideravano l'attività economica un'attività sì importante, ma non degna di essere considerata determinante per la vita sociale. Costoro infatti erano più propensi a considerare l'innovazione delle cose, e nelle cose, pratiche (quell'innovazione che qui ci interessa) come un corpo estraneo alla loro linea di pensiero e di condotta anche perché, in quanto "innovazione" e quindi "mutamento", sarebbe andata a incidere in modo imprevedibile e incontrollato, e comunque dirompente, su tradizioni, abitudini, rapporti e relazioni, che costituivano e ancora costituiscono la struttura portante del sistema sociale. Anche coloro il cui compito era di osservare la vita traendone conseguenze filosofiche o normative non hanno mai trascurato, per gli stessi motivi di cui sopra, di guardare all'innovazione. In particolare ciò è vero per coloro che "pensavano" intorno al processo economico o che "pensavano, come per tanti anni si è detto, "intorno alla formazione della ricchezza degli Stati". Quindi "innovazione" come "miglioramento" oppure come "corruzione". "Sviluppo" e "declino", ed è perciò che si diceva all'inizio che il concetto di miglioramento è un concetto dibattuto, anche nell'ambito del pensiero economico inteso latu sensu (non certo i "classici", i "neo classici" e gli "evoluzionisti"), su cui vale la pena di concentrare l'attenzione.

3) Innovazione, il suo significato e il principio di “diffusione”

La parola “innovazione” non ha mai avuto il significato di “creare” (significato che è della parola “invenzione”), nell’ambito della vita pratica e con particolare riferimento a quell’attività che chiamiamo economica, ma sempre quello di combinare in modo originale o nuovi elementi esistenti. Il creare è sempre stato lasciato all’invenzione e ciò non per un capriccio, ma perché così è sempre avvenuto proprio nell’attività pratica in cui si esercita l’economia. L’operatore economico, infatti, non inventava, l’operatore economico, l’uomo d’affari, l’imprenditore “guardava” il mondo e se vedeva una qualche invenzione che avrebbe potuto servirgli per migliorare le prestazioni della sua attività o dell’attività di altri simili cui, ovviamente, proporla sotto forma di un beneficio “economico” (minori costi, maggior rapidità, più sicurezza, maggior autonomia da “fornitori esterni”, maggiori possibilità di controllo, più spiccata differenziazione dalla “concorrenza”, migliori rendimenti del materiale o dei terreni), bene, questa “invenzione” veniva “applicata” a un processo produttivo in grado di “sfruttare” le finalità pratiche dell’invenzione stessa che sovente non erano nemmeno chiare all’inventore stesso come nel caso della macchina a vapore che divenne tale dopo che l’inventore Watt venne associato all’impresa del “minerario” Boulton, che capì la rilevanza pratica per le miniere nell’applicazione di tale invenzione, e si costituì la ditta “Boulton e Watt”. Solo a questo punto, forse, lo stesso Watt riuscì ad afferrare sino in fondo tutta la rilevanza pratica della sua stessa invenzione. Esempi di questo genere sono infiniti. Analogo discorso lo si potrebbe fare per il mulino ad acqua e così via. Ma di tutto ciò tra poco parleremo anche perché non è mai bastata, almeno sino ad ora, la presenza di un’invenzione anche trasformata in innovazione che di per sé trovasse applicazione immediata. Il processo è molto complesso e implica una specie di relazione biunivoca tra “alto” (proponente) e “basso” (utilizzatore), quindi una relazione tra “chi innova” e le condizioni della Società entro la quale chi ha “innovato” deve operare. Questa “corrispondenza” tra innovatore e fruitore dell’innovazione è un aspetto del fenomeno innovazione che ha una rilevanza altissima. Innovare significa diffondere, ovviamente perché l’innovazione abbia successo e quindi sia definita tale, per cui se l’innovazione è frutto della cultura dell’innovatore, la diffusione dipende dalla cultura dell’ambiente in cui l’innovazione è proposta. Dall’invenzione del mulino ad acqua all’innovazione del mulino ad acqua passarono ben quattrocento anni nei quali si attutì, per molte altre ragioni, il ruolo della donna come custode “sacrificale” dei “valori” della famiglia sostenuti tra l’altro dalla sua permanenza in casa, dove la donna si dedicava alla soluzione dei problemi materiali della famiglia ivi compresa la triturazione del grano per fare il pane che avveniva battendo e strusciando una grossa pietra sul grano stesso. Oppure se si pensa alle invenzioni della Cina degli Imperi che vanno dalla polvere pirica all’orologio e che venivano utilizzate per puro divertimento e non avevano certo la “forma” di innovazioni. Oppure ancora ai disastrosi fallimenti che precedettero l’illuminazione a gas nelle case della Londra dei primi anni del secolo XIX. La corrispondenza tra innovatore e utilizzatori è fondamentale perché l’innovazione possa chiamarsi innovazione, uscendo dal “bozzolo” dell’invenzione, e si chiama innovazione proprio perché è diffusa. Processo “complesso”, si diceva più sopra, che può essere molto schematicamente e quindi molto superficialmente rappresentato dalla coincidenza di questi tre “stadi”: inventore, innovatore, percettore. Coincidenza “temporale” di tipo “percettivo” più che analitico che sovente non si verifica.

4) *L'innovazione "tecnologica" e gli "uomini d'affari"*

Abbiamo visto che per gli uomini d'affari, per gli uomini pratici che "fanno" il processo economico, l'innovazione non è mai stata una cosa né "indifferente" né "ininfluente" per le loro attività, anzi è sempre stata ricercata, anche se sempre attentamente valutata in termini di effettiva possibilità di diffusione e quindi di effettiva fonte di profitto (sull'aspetto del "profitto" come incentivo all'innovazione torneremo tra poco). In ogni caso, l'innovazione è sempre stata rigidamente collegata all'invenzione in un particolare ambito, quello tecnologico (o anche al semplice miglioramento tecnologico e quindi all'innovazione tecnologica, anche se, in questo caso, era presumibile un collegamento più stretto di quanto non lo fosse per la pura invenzione con la realtà dell'economia reale) e quindi è sempre stata collegata a un ambito per certo contiguo a quello dell'economia, ma ad esso estraneo anche se parallelo e quindi non è mai stata considerata un fattore "economico" bensì un fattore "esterno" (fattore extra economico) cioè un "dato" al di fuori dell'economia al quale l'economia poteva, doveva adattarsi e fare proprio, come avviene per tanti altri fattori extra economici, che peraltro giocano un ruolo fondamentale nell'attività economica, come è per esempio il clima. In quest'ottica si può anche dire che altri economisti, economisti classici e neo classici precedenti o contemporanei allo Schumpeter, come ad esempio il Marshall o il Coase, per non parlare di Adam Smith che "vide" un'applicazione concreta dei vantaggi della divisione del lavoro e quindi "incorporò" questa innovazione, in quel caso, "organizzativa" oltre che "tecnologica, nelle sue teorie in merito alla formazione della ricchezza, oppure basterebbe pensare alla legge di Say, o riandare addirittura al primo libro della *Politica* di Aristotele e al suo riferimento all'"innovazione" rispetto alle operazioni della natura riscontrabile nel modo di costruire spade da parte dei fabbri delfici, oppure alla "speculazione" innovativa di Talete per quanto concerne la spremitura delle olive. Ma tanti, compreso Karl Marx, sono coloro che hanno "visto" l'innovazione come fattore di sviluppo economico, ma sempre come fattore "extra economico" incorporato, nei modi più diversi, nel processo economico. Questo atteggiamento può essere fatto risalire al concetto di "equilibrio" che è a fondamento del pensiero economico classico partendo da Aristotele e sino a Keynes e oltre. Il pensiero economico classico aveva la nozione di progresso (nozione di cumulazione "oggettiva" e culturale) e non di sviluppo (nozione "dispersiva" di tipo "soggettivo" ed operativa): la prima compatibile con l'equilibrio dell'ordine (natura non facit saltus), la seconda con il disequilibrio dell'ordine (natura facit saltus). Forse solo Adam Smith considerò l'innovazione un fattore di sviluppo economico e non extra-economico (la fabbrica di spilli e la divisione del lavoro che sembra essere stata "pensata" all'interno della stessa fabbrica. Peraltro dobbiamo anche considerare che questa "divisione" era già stata auspicata da Antonio Serra nel 1612, cioè ben quasi 200 anni prima e individuata come causa di efficienza persino da Aristotele nella *Politica*, 1252 b3, e ciò a proposito della già citata fabbricazione di lame a Delfo e pensata e attuata, senza alcun riferimento "esterno" dagli stessi "produttori").

Il riferimento extra economico dell'innovazione, riferimento direi "classico" per ciò che abbiamo sin'ora detto, può far apparire l'innovazione non come un portato "necessario" dell'agente produttivo, ma come un'opportunità speculativa, il che ha la sua ragion d'essere nel mondo degli affari. Certo, l'innovazione può anche essere considerata una "speculazione" (quando "funziona" produce maggior profitto, ma ciò è vero per tutte le speculazioni che ovviamente siano di successo), ma questa "speculazione" è frutto di osservazione quindi è ineliminabile dalla natura dell'uomo e come tale è "incorporata" nell'uomo, e quindi anche nell'uomo imprenditore che sull'innovazione oltretutto "punta" e "arrischia", come peraltro arrischierebbe se si appropriasse di qualcosa di "esterno". Non bisogna dimenticare, infatti, che il termine di speculazione deriva dal latino "speculum" che significa "osservare" e che si è

sempre ritenuto che l'innovazione abbia radice nell'osservazione che di per sè, primariamente, è un qualcosa che si rivolge all'esterno. Da qui anche la considerazione che si tratta di un fenomeno "extra" economico.

5) L'innovazione "imprenditoriale" come fattore endogeno al processo economico

Questa concezione dell'innovazione, lo dicevamo anche prima, mette l'innovazione a livello esogeno rispetto al "puro" processo economico, Schumpeter cambia decisamente rotta e fa dell'innovazione una variabile endogena al processo stesso. Sia ben chiaro, non è che egli non veda che l'innovazione non dipenda da "fattori esterni", primo fra tutti le condizioni particolarmente culturali della società entro cui l'innovazione si verifica (e qui sta un po' l' "ibrido" culturale della figura di Schumpeter economista a cavallo tra la scuola storica e quella cambrigliana), tuttavia egli la considera primariamente pur sempre come un portato del "genio" imprenditivo (il significato originario di genio è "uomo libero" da condizionamenti ed è derivato dalla figura mitologica greco-romana indicante lo spirito tutelare dell'uomo e che con l'uomo nasce), cioè un portato dell'imprenditore, postulando così il binomio imprenditore-innovazione che ha fatto storia, imponendosi particolarmente in certa letteratura economica di tipo descrittivo e ciò anche sull'onda di sociologi come Werner Sombart e Max Weber (ma non solo, bisogna anche pensare a un fenomenologo, più che sociologo, come Scheeler). Non è che questo "abbinamento" non si intraveda anche nelle opere di altri economisti e in particolare di quelli sopra citati (escludendo ovviamente Aristotele, anche se l'episodio di Talete potrebbe far pensare), tuttavia, e lo vedremo, Schumpeter rispetto a loro non solo mette l'imprenditore al centro del processo (non va dimenticato che Schumpeter inizia il suo lavoro e i suoi studi in ambito economico perché, un po' come Marx, vuole tracciare e spiegare il percorso del Capitalismo che, in un certo senso, identifica, a differenza di Marx, con il processo economico), ma lo considera, metaforicamente parlando, quasi come un aquila dall'altissimo volo solitario che, novello demiurgo, vede ciò che c'è da vedere. Ma c'è anche un'altra differenza che qui non abbiamo la possibilità di approfondire che è rappresentata dal fatto che mentre gli economisti classici considerano (e qui va menzionato anche il nostro primo presidente della Repubblica, Luigi Einaudi) centrale dello sviluppo economico il binomio imprenditore-rischio, Schumpeter, come abbiamo visto, postula il binomio innovazione-imprenditore. D'accordo che tra l'innovazione e il rischio c'è senz'altro una certa contiguità, ma si tratta di un'altra cosa; come, conseguentemente, è altra cosa la relazione col profitto: nei classici il profitto è riconosciuto e giustificato come legittimo "pagamento" del rischio e quindi un incentivo, mancando il quale mancherebbe la premessa per correre un rischio, per Schumpeter esso è invece un "dato di fatto" (come "dato di fatto" è l'esigenza-volontà di innovare, e quindi la necessità, che è dell'imprenditore) che come tale non ha bisogno di essere giustificato essendo consustanziale all'attività innovativa che è la dimensione ineliminabile e necessaria del genio e al genio imprenditivo.

Comunque vediamo ora, un po' più di vicino, la concezione schumpeteriana (4) dell'innovazione. Subito dopo e prima della chiusura, in cui parleremo della relazione tra innovazione, efficacia ed efficienza, parleremo, più che dell'abbinamento dell'innovazione con l'imprenditore, della quasi totale sovrapposizione concettuale tra queste due categorie e quindi parleremo dell'imprenditore.

Nel libro *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (LA TEORIA DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 1912. in cui ci sono i prodromi della sua opera "economica" fondamentale, "Business Cycle" del 1939), c'è il capitolo dedicato allo sviluppo economico che si apre con la distinzione tra teoria dinamica e storia economica, in cui si postula, appunto come abbiamo già detto, che i cambiamenti non sono il risultato di forze esterne al sistema economico, come invece risulta dal modello statico in cui l'impresa sembra agire per comportamenti adattativi

all'esterno e quindi "progredendo" grazie ai "ritrovati" di questo "esterno", ma sono il risultato di un cambiamento interno all'economia stessa attuati dal suo principale attore cioè dall'impresa. I cambiamenti di cui parla Schumpeter sono cambiamenti sostanziali e non semplici cambiamenti quali i miglioramenti adattativi di tipo secondario che sempre si verificano in un modello di equilibrio al variare di una quantità, i cambiamenti di cui parla, contrapponendoli a quelli di tipo quantitativo, sono quelli qualitativi, tipici di una economia dinamica. Da qui la sua celebre metafora: si aggiungano pure successivamente tante diligenze quante si vogliono, non si otterrà mai una ferrovia. Evidentemente il problema della relazione "quantità", "qualità" è più complesso di quanto non appaia dalla metafora di Schumpeter, in ogni caso la posizione di Schumpeter in merito all'innovazione è chiara, essa implica non un percorso rettilineo nel senso dello "sviluppo" di quantità in sé omogenee, ma un percorso che "fa salti" che sono "salti" di qualità, cioè "distruzione" di un passato e "creazione" di un futuro diverso per concezione di vita dal passato. Si tratta di "salti" o "scansioni" che annullano la continuità passato-presente-futuro e che modificano la visione del mondo. Tali "salti", secondo Schumpeter, sono il motore dello sviluppo di quel modo di produrre chiamato capitalismo che è caratterizzato da una forza che Schumpeter chiamava appunto la "distruzione creatrice". Se volgiamo applicare questa massima generale, riferita al capitalismo, al puro ambito innovativo non possiamo non riconoscere che ogni "innovazione" distrugge un qualcosa del passato e crea qualcosa del futuro. Passare dal millenario trasporto via terra al trasporto via aria (se si esclude Icaro) è ciò che definiamo un salto di qualità e non di quantità, il passaggio dall'energia animale a quella artificiale è un altro salto di qualità. A questi "salti" sicuramente pensava Schumpeter. Chissà se comprendeva anche il passaggio da un "economia" nomade a una "economia" stanziale come fu con l'avvento, circa tredicimila anni fa, dell'agricoltura? Per cambiare l'economia occorre in sostanza riunire in combinazioni nuove (di tipo "concreto") elementi già esistenti (di tipo "astratto"). In proposito Schumpeter dice: chiamiamo impresa l'introduzione di nuove combinazioni e chiamiamo imprenditori quei soggetti economici la cui funzione consiste nell'introdurle. Per cui l'imprenditore è solo colui che introduce una nuova combinazione e poiché, come diceva Einstein "un uomo può dichiararsi fortunato se nella vita ha avuto una o due idee" è abbastanza chiaro che non esiste, per Schumpeter, né l'imprenditore per eredità né l'imprenditore a vita. Questa tesi Schumpeter la sviluppa nel suo libro "Capitalismo, socialismo e democrazia", libro nel quale cerca però di attenuare questa sua idea eroica e assoluta dell'imprenditore innovatore affermando che perché questa combinazione si realizzi devono anche sussistere delle condizioni di contorno, prima fra tutte una distribuzione uniforme delle attitudini al comportamento innovativo nell'intera popolazione (condizione "culturale").

Quindi è il binomio imprenditore-innovazione la fonte "interna" dello sviluppo economico anche se Schumpeter riconosce all'ambiente, per quanto concerne l'innovazione, ma anche per quanto concerne la figura dell'imprenditore, un certo ruolo che però è un ruolo che tutt'al più fa da sfondo. Ripetiamo che anche i "classici" hanno registrato la rilevanza tanto dell'innovazione quanto dell'imprenditore, ma per la prima hanno attribuita la paternità all'ambiente esterno e per il secondo hanno riconosciuto una "elementare", "onesta" volontà di fare affari e di guadagnare a fronte dei rischi che si assume, dove è il rischio l'elemento qualificante insieme alla tenacia e al lavoro.

Abbiamo detto che gli economisti classici e neo classici in ottemperanza al principio del cosiddetto equilibrio statico, hanno considerato sì l'innovazione, ma come fattore extra economico. Qualcosa di analogo si verifica per l'imprenditorialità. La figura dell'imprenditore è sì un fondamentale agente del processo economico, ma è l'agente che si assume il rischio (fattore economico) a fronte di un potenziale profitto (altro fattore economico), di quale "qualità" egli debba essere, di quale "pasta" debba essere fatto non si dice e quindi diventa pressoché "irrilevante" il suo "essere". Non che, sia ben chiaro, a costoro la rilevanza di questa "molla" ai fini della produzione di ricchezza (concezione più nota ai classici, legata peraltro alla concezione di progresso e di progresso lineare, di quanto non fosse la nozione di sviluppo), ma

nelle loro analisi viene considerato soltanto o il “risultato” che questa “molla” realizza, oppure le sollecitazioni o gli incentivi che possono “far scattare” questa “molla”. Infatti i “risultati” e gli “incentivi o sollecitazioni” sono elementi quantitativi che nel modello economico esplicativo giocano un ruolo determinante, chi sia il soggetto (principio di qualità) a tali fini diventa irrilevante. Per questa ragione, come dicevamo più sopra, gli studi dei classici o dei neo-classici peccano di una certa “astrazione” rispetto alla realtà. “Astrazione” che però è considerata consuetudinaria alla conoscenza “scientifica” del fenomeno economico, e ciò indipendentemente dalle inclinazioni personali dell’economista stesso. Forse può essere di un qualche interesse riportare due “profili” dell’imprenditore per esemplificare questa concezione. Il primo è di J.M.Keynes ed è riportato a pag. 234 della sua Teoria Generale (Mac Millan, 1936) : gli imprenditori sono “animal spirits”. Il richiamo allo “spirito dell’animalità” ci rimanda a un essere (mostro?bestia?) che si aggira ai margini di un qualcosa dove tutto avviene e ne approfitta con vorace abilità. Il secondo, invece, più consono all’idea borghese-vittoriana dell’uomo d’affari è di Alfred Marshall : L’economia è uno studio degli uomini, come essi vivono e si muovono e pensano negli affari ordinari della vita. Ma si occupa principalmente di quei moventi che influiscono in modo più potente e continuativo, sulla condotta dell’uomo nella parte professionale della sua vita (*per parte “professionale” si può intendere “parte lavorativa” e con ciò si postula la divisione tra “vita di lavoro” e “resto della vita” e da qui si può arrivare a considerare il lavoro come fonte di guadagno che “finanzia” il resto della vita che poi, in realtà, è il vero concetto “borghese” di lavoro malgrado i Buddenbrook.*) . Chiunque abbia qualche valore porta seco il suo carattere più elevato nei suoi affari (*il che implica una forte selezione degli attori economici così descritti senza peraltro “eliminare” quelli che non rientrano in questa descrizione*); e in questo campo come altrove, influiscono su di lui le sue affezioni personali, i suoi concetti del dovere e la sua reverenza per gli elevati ideali della vita. E’ vero che le migliori energie dei più sagaci inventori e organizzatori di metodi e mezzi perfezionati sono stimulate da una nobile ambizione più che da desiderio della ricchezza di per se stessa. Ma con tutto ciò, il movente più costante dell’ordinario lavoro professionale è il desiderio del compenso che è la remunerazione materiale del lavoro. Questo compenso poi potrà essere speso in modo altruistico o egoistico (I Principi, pag. 79 Ed. italiana UTET). E ancora, sempre di Marshall (pag. 89 op.cit.): Inoltre, quando si dice che il movente dell’azione di un uomo è fornito dal denaro che quell’uomo guadagnerà, non si intende che la sua mente sia chiusa ad ogni altra considerazione che non sia quella del guadagno. Anche le più strette relazioni d’affari della vita presuppongono infatti l’onestà e la buona fede; mentre molte altre di esse presuppongono e ammettono, se non la generosità, almeno la mancanza di grettezza, e l’orgoglio che ogni persona onesta ripone nel condursi bene. Inoltre molto del lavoro con cui l’uomo guadagna da vivere, è per se stesso piacevole; e vi è del vero in quanto affermano i socialisti, che una parte anche maggiore del lavoro quotidiano potrebbe essere resa piacevoleproprio come un atleta sforza ogni suo muscolo per superare i suoi competitori e prova diletto nello sforzo, così un industriale o commerciante è spesso stimolato più dalla speranza di vittoria sui suoi rivali che dal desiderio di accrescere di qualcosa la propria fortuna (*abbiamo qui i tre stereotipi fondamentali del buon borghese: il primo il valore etico della reputazione e il secondo “socialismo” come “buoni sentimenti” e il terzo “vinca il migliore”*). (Le frasi in corsivo sono mie interpunzioni per alimentare il dibattito).

A questo punto si può forse dire, anche se non va dimenticato che stiamo parlando di Schumpeter in rapporto ad economisti “classici” per cui si sta parlando più che di “economia” si parla di “sviluppo” e di sviluppo di un “ordine” che è quello capitalistico, che i “classici” (per i neo classici il discorso è ancora diverso perché le premesse dell’ordine capitalistico da costoro non sono né messe in discussione né per costoro abbisognano di giustificazioni, semmai si tratta solo di “aggiustare” certi inciampi nel funzionamento) danno molta più rilevanza ai fattori ambientali, non a caso la loro preoccupazione è l’equilibrio, rispetto a Schumpeter che dà più importanza ai fattori individuali di impresa, non a caso la sua visione è del movimento

equilibrio-disequilibrio-equilibrio proprio in relazione al meccanismo sviluppo-depressione e a quello, conseguente, del ciclo economico. Il che però ci porta alla seguente considerazione: nei classici è il “pubblico” (intesa come società esterna all’economia attiva cioè in concreto al business e l’impresa) che ha un ruolo per cui è il pubblico che si aspetta una certa partecipazione al profitto, nello Schumpeter del darwiniano “vinca il migliore” al “pubblico”, sempre nell’accezione sopra ricordata, non spetterebbe niente perché anche l’innovazione, fattore di sviluppo e quindi di profitto, è “cosa” dell’impresa. Se però non fosse proprio così? Se il contesto e quindi la Società avesse un ruolo ben più rilevante da quello che Schumpeter ipotizza, ma non solo Schumpeter, anche da ciò che gli stessi imprenditori attuali ipotizzano in relazione alla realizzazione delle innovazioni? Se così fosse si potrebbe dire che Schumpeter avrebbe “teorizzato” la “privatizzazione del profitto” grazie all’innovazione di impresa e la “socializzazione delle perdite” a causa degli investimenti sociali non recuperati per favorire l’innovazione di impresa. Ma non solo. Il discorso che stiamo facendo sull’innovazione ci porta a formulare qualche domanda nel tentativo di approfondire la semplice definizione, anche di tipo schumpeteriano, per cui l’innovazione non è una semplice miglioria di tipo “adattativo”, come invece è postulato dalla teoria classica dell’equilibrio. Prima di formulare queste domande sulla natura dell’innovazione, vale la pena di avvertire che ora ci concentreremo sul concetto di innovazione in quanto tale e rimandiamo ad altri momenti, se ci saranno, l’abbinamento innovazione-imprenditore che è un aspetto molto importante del problema, ma che se dovesse essere qui approfondito ci porterebbe troppo lontano dal nocciolo di questo corso. Invece, proprio per rispettare questo “nocciolo” vale la pena, seguendo la definizione schumpeteriana di innovazione che sopra abbiamo riportato e che ripeto prevede non l’invenzione, ma la combinazione originale, vincente, qualitativa e non di “livello secondario” tipica dell’adattamento di qualsiasi essere vivente, di elementi noti messa in piedi e attuata da chi nell’economia opera e che fa fare al processo economico passi in avanti e che, quindi, non è “debitrice”, per certi versi, di ambiti “estranei” all’economia pur ponendosi nei loro confronti in termini di interazione. Torniamo alle domande. Una prima domanda è la seguente: che relazione c’è, in termini di innovazione, tra la formula “McDonald”, oppure la logistica Benetton, e il passaggio dall’energia animale e naturale a quella artificiale: dal vento al vapore oppure il passaggio da un’economia nomade a una stanziale? E dall’energia elettrica a quella nucleare? Tutte queste innovazioni sono proprio tutte innovazioni? E se lo sono hanno tutte lo stesso impatto sul “salto di qualità”? Mentre le prime hanno sempre un “padre” e la qualità della “misurabilità”, le seconde che “padre” hanno e sono altrettanto verificabili attraverso la misurabilità? La persistenza delle prime equivale alla persistenza delle seconde? E se le seconde fossero più persistenti delle prime, non meriterebbe conoscere il “padre” che, malgrado tutto, non è un individuo isolato anche se fondamentale? La risposta a queste domande implica un discorso sulle categorie dell’efficienza e dell’efficacia in quanto la prima sembra volte all’efficienza e la seconda all’efficacia. Vediamo di sviluppare qualche considerazione sulla relazione tra “efficienza” (categoria squisitamente “economica”, dove per “economia” si intende una categoria correlata al “risparmio” di risorse per lo più energetiche tanto in termini di fonti quanto in termini di uso –vedi: Carlo M. Cipolla, Uomini, Tecniche Economia, Feltrinelli) ed “efficacia” che, pur portatrice di benefici “economici”, e grandi benefici, non è altrettanto misurabile in termini esclusivamente quantitativi o “economici” e quindi sembra essere una categoria più “sociale” e “culturale” che prettamente economica. L’efficienza, sostrato della tecnologia e dell’economia, ha un percorso di tipo lineare e cumulativo, l’efficacia essendo una categoria culturale non ha né linearità né cumulazione. Per tentare una prima distinzione tra “Efficienza” ed “Efficacia” nell’ottica del concetto di “innovazione” vediamo questi “esempi”: la Rivoluzione agricola (aumento di piante e di bestiame per il mantenimento), la Rivoluzione commerciale e le grandi scoperte d’oltremare (mercati e metalli preziosi), la Rivoluzione Industriale, rivoluzione del “materiale” (aumento di merci), le Rivoluzioni energetiche, la “Rivoluzione” dei servizi e dell’informatica (rivoluzione dell’immateriale), e poi la Macchina a

Vapore, il Telefono, quindi la Logistica di Benetton, Mac Donald e così via. Sono tutti questi esempi, esemplificazioni della stessa “cosa”? Problema apertissimo tra due categorie che sembrano avere lo stesso scopo (miglioramento di qualcosa) ma anche a prima vista sembrano essere di natura molto diversa.. Perché dico che le considerazioni “economiche” sembrano volte esclusivamente all’efficienza? Perché se l’innovazione come dice Schumpeter (ma non è più il solo, ormai è un coro) è fonte di profitto in quanto crea sviluppo e quindi profitto “attraverso la distruzione” è altrettanto vero che il profitto è figlio dell’efficienza e quindi sembra essere innegabile che l’innovazione è generata dal profitto in quanto esso è “causa finalis”. Mentre per l’efficacia, che non ha misurazione, il discorso sembra essere diverso: l’efficacia sembra essere un risultato e non un mezzo. Se è vera questa ipotesi, come cercherò di dire, risulterebbe che l’innovazione di impresa è sì efficiente ma risulterebbe anche “miope” nel senso che assorbirebbe sforzi individuali, con costi sociali, per l’immediato (tanto più, e ciò è naturale, se è affidata all’imprenditore) più che per il persistente. Per approfondire questo discorso varrebbe la pena di perlustrare queste due categorie e capirne in qualche modo il significato che malgrado la consuetudine ormai da tempo invalsa, e, secondo me, pour cause, non sono proprio uguali.

6) L’efficienza e l’efficacia

La derivazione di queste due parole è comune, *efficere*, tuttavia, anche nel linguaggio corrente, l’efficienza si esprime in un rapporto misurabile tra quantità e quindi, oltre a realizzare gli scopi ai quali è diretta che sono rappresentati dalla minimizzazione dell’uso di risorse a fronte della massimizzazione di risultati, consente confronti di “convenienza” ed è per questo che la sua applicazione è particolarmente in auge, da sempre, nell’ambito economico caratterizzato dal “massimo rendimento” e dai confronti di convenienza “misurabili”. Inoltre l’efficienza, data la sua natura, può essere applicata a qualsiasi “cosa”. L’efficacia invece non è questione di rapporto e quindi non è sola questione economica anche se come l’efficienza, anzi in modo ancor più congruo e specifico, tende a un risultato, perché l’efficacia ha anche a che vedere, trattandosi, come si è detto di “risultato”, con sentimenti, passioni, moti dell’animo e pure parole e inoltre un “qualcosa” può essere efficace per qualcosa, ma non per altre cose. L’efficacia, a differenza dell’efficienza, è “specificata”. L’amore che si porta nei confronti di un paziente e che in qualche modo ne affretta la guarigione (risultato) si dice che è efficace e non che è “efficiente”, inoltre il risultato ottenuto (la guarigione) non è questione di “quantità” di risorse impiegate a fronte di “quantità” di “ritorni” ottenuti, e poi si tratta dell’amore di una specifica persona verso un’altra specifica persone. Ci vuole “corrispondenza”. Inoltre la categoria “affetto”, non è omogenea alla categorie della “guarigione” e quindi è “irraportabile”, mentre nel caso dell’efficienza, proprio per la sua natura di “rapporto” (nel senso classico della “frazione”), la misurabilità, che si esprime poi in un indice, può essere realizzata tra quantità riducibili a una unità di misura comune e l’unità di misura implica “generalità”. (5)

La diversità sembra evidente, anzi il fatto che il pensiero economico e tanto più la prassi economica, ritengano scambiabili questi due termini non può che insospettire. Infatti, almeno a mio avviso, l’efficienza richiama l’*akribia* tanto criticata e derisa rispettivamente da Aristotele e da Aristofane, cioè la “micragna” (spendere il meno per avere il più dedicando a tale obiettivo tutta l’attenzione possibile, se non addirittura l’attenzione di tutta una vita), l’efficacia invece richiama la natura e quindi la “generosità” e, perché no, anche il “caso”. Farne, da parte degli economisti, dei sinonimi può rivelare una “voluta” confusione e cioè voler far passare come naturale e generoso (crea profitto) ciò che è sostanzialmente “micragno” e per certi versi anche “violento” nel senso che sull’altare del “funzionamento” di un marchingegno o strumento, quando esso non realizza appieno gli obiettivi voluti, ci si concentra sull’efficienza come correttivo, mentre invece è forse all’efficacia che bisognerebbe prestare attenzione. Solo

che, mentre l'efficienza è misurabile e quindi convenzionalmente "indiscutibile", l'efficacia, non è misurabile e quindi sostanzialmente "discutibile" e perciò di difficile "definizione" operativa. Da questa considerazione si potrebbe far derivare un commento di questo tipo, che l'innovazione, quando è figlia dell'efficienza e si importante e misurabile, ma specifica, contingente e frutto di volontà deliberata di tipo individuale (all'individuo va una proporzione dei vantaggi derivati, infinitamente superiore alla proporzione riservata alla società), invece quando è figlia dell'efficacia, cioè quando non è misurabile, è persistente e spesso casuale e i "benefici" sono, a lungo termine, più di "tutti" che di "pochi". Col che si sollevano due problemi, che in "economia" sono fondamentali. Il primo, sembra che il "breve termine" sia addirittura antitetico al "medio lungo termine", ma che "cose" che sembrano dettate da miopia nel breve, e spesso lo sono, nel lungo si dissolvono e in qualche modo "funzionano". Il secondo è il gioco del "caso" (se di "gioco" e di "caso" si può parlare) rispetto alla "volontà" per cui il primo, in sé più complesso da comprendere della seconda, che in sé è più semplice da comprendere, sembra dare maggior persistenza alla sue realizzazioni di quanto non faccia la seconda.

Note

- (1) Per "innovazione" si deve intendere qualcosa che incide nel reale cambiandolo "in meglio" (sul significato di "meglio" si concentra gran parte del discorso sull'innovazione) e che questo cambiamento è in qualche modo misurabile.
- (2) Schumpeter non avrebbe apprezzato la parola "pensiero" per definire quel "pensiero" che studia l'economia con intenti "scientifici", ma avrebbe parlato di "analisi" economica. Nelle prime pagine della sua monumentale opera "Storia dell'analisi economica" documenta a fondo questa sua "preferenza" che si basa sostanzialmente su due ragioni, la prima che il "pensiero" è di tutti e quindi tutti possono parlare di economia anche perché questa scienza, a differenza della fisica o di altra scienza "naturale", può facilmente essere trattata non solo con un linguaggio non specialistico, ma da chiunque abbia un minimo di consuetudine con l'oggetto della scienza stessa e cioè l'economia agita. La seconda ragione è che il termine "analisi" è un termine, particolarmente nella cultura del periodo schumpeteriano e immediatamente antecedente (ma non solo già nella tarda età classica si sostituì il termine aristotelico di *logiké* per noi "logica", che era il metodo scientifico di Aristotele, col termine *anlysis* per indicare la pregnanza "scientifica" degli assunti e delle conclusioni di una qualsiasi ricerca), considerato qualificante la "scientificità" delle argomentazioni "dimostrative" tipiche delle scienze della natura, come biologia, fisica, chimica e altre, oltre che ovviamente della matematica, considerata da sempre scienza di per sé (anche perché costantemente avvolta dal "mistero" della sua origine). Questa "tipicità" del pensiero scientifico in quanto "analitico" fu proprio colta da Alfred Marshall, considerato il fondatore dell'economia scientifica, ed espressa già nel titolo della sua opera principale "Principles of Economics", e postulato dalla seguente sua proposizione "analytic or scientific economics. Il senso di tale "parola" è perfettamente in armonia con i termini di *biologics*, *physics* ecc., appunto per distinguerlo dal semplice, e "non analitico", "economic". Con *economics* si intende infatti tutto ciò che appartiene al dominio dell'analisi del fenomeno economico che assume, sotto questo aspetto, non solo metodologie di tipo quantitativo e generalizzante tipicamente "scientifiche", ma anche un linguaggio da iniziati che distingue questo dominio dal linguaggio corrente che è, a tal fine, inespressivo e confusivo. Vale la pena forse di ricordare che questa particolare dignità della parola "analisi" prende già piede nel periodo della tarda classicità quando alla parola aristotelica "*logiké*" (che stava per rigore "analitico"), si sostituisce il termine, sempre aristotelico, di *anlysis* (analisi) cioè un termine

che ha la sua radice in “sciogliere”, quindi di “soluzione” o “risoluzione” attraverso la riduzione del fenomeno nelle sue componenti elementari.

- (3) Sorta in Germania verso la metà del secolo XIX. Questa scuola nega la possibilità di una teoria pura dell'economia e utilizza prevalentemente un metodo “descrittivo” proponendosi di considerare il “tutto” come centro del suo interesse e non l'analisi che, invece, è uno “sciogliere” e uno “spezzettare” (analysis) riproponendo così in un certo senso la “topica” aristotelica che è un modo di conoscere attraverso i luoghi della nostra conoscenza comunque formatasi e quindi attraverso “testimonianze”.
- (4) Molte considerazioni che qui svolgo sono tratte dalla biografia di Schumpeter di Richard Sweldberg, *Joseph Schumpeter, Vita e Opere*, ed. Bollati Boringhieri, 1998 (ed. Originale, Schumpeter. *A biography*, Princeton Press, 1991) e dal libro di Francois Perroux, *La pensée économique de Joseph Schumpeter, Les Dynamiques du capitalisme*, Librairie Droz, Geneva-Paris, 1965. Alcuni cenni storici su Schumpeter al fine di inquadrarlo anche nei termini della posizione generalmente affidatagli nell'ambito della Storia del Pensiero Economico (“debole” come economista, “forte” come intellettuale). La parentela “imprenditrice”, la sua attività di Governo (ministro delle Finanze nel Governo Austriaco), il suo rapporto con Bohm-Bawerk e il “disequilibrio salutare”. Il fondatore del “Centro di Storia Imprenditoriale”. La condizione “critica” di “simpatico eterodosso” pur appartenendo all'ortodossia. La cronologia delle sue opere: *L'ESSENZA E I CONTENUTI FONDAMENTALI DELL'ECONOMIA TEORICA* (1908, ritenuta ora poco rilevante), *LA TEORIA DELLO SVILUPPO ECONOMICO* (1912, in cui ci sono i prodromi della sua opera “economica” “I cicli economici”), *I CICLI ECONOMICI* (1939, ripresa dell'opera del 1912), *STORIA DELL'ANALISI ECONOMICA* (1954, l'opera per cui è particolarmente considerato anche dagli economisti), *CAPITALISMO, SOCIALISMO E DEMOCRAZIA* (1954, l'opera che meglio esprime i suoi “tormenti”)
- (5) I due termini meriterebbero un'approfondita analisi filologica, per il momento limitiamoci a qualche osservazione sia di tipo etimologico sia relativa ai significati che il linguaggio corrente dà a ciascuno di questi due termini. Dal “Dizionario etimologico della lingua italiana”, ed. Zanichelli, i termini di Efficienza, qualità di efficiente e di Efficacia, qualità di efficace, sembrano essere sinonimi. Sono aggettivi (efficiente ed efficace), mentre i sostantivi da cui derivano sono, nel caso di “efficacia”, Efficace, che è ciò che raggiunge il fine precedentemente determinato o produce l'effetto che si desidera (av.1294, Guittone) -il latino efficace (m)- da efficiere da cui deriva “effetto” col der. Efficacia (m), e, nel caso di “efficienza”, Efficiente che è ciò che produce l'effetto voluto (Dante), che funziona con la normale efficacia (C.Alvaro). Derivato da Efficienza (s.f.) che è la capacità di produrre un dato effetto (1332; Alberto della Piacentina), oppure rispondenza o adeguatezza d'uno strumento o di una organizzazione, che è la stessa cosa, alla propria funzione (1928 B.Croce). Anche in questo caso, da efficiere, col neutro plurale “efficientia” cioè le “cose efficienti”. E ancora efficiente ed efficienza nell'accezione moderna sono calchi sull'aggettivo inglese efficient (1787) e sul sostantivo neutro efficiency (1633), che noi traduciamo in “efficiente” e in “efficienza”. Per quanto concerne “efficacia” o “efficace” in inglese si hanno rispettivamente il sostantivo neutro efficaciousness oppure efficacy e l'aggettivo efficacious ed efficacy ambedue con derivazione dal latino efficiere. In inglese si trova anche l'aggettivo “effective”, che oltre ad indicare, in quanto sostantivo, come in italiano, gli “effettivi”, termine usato molto in ambito militare, indica indifferentemente l'efficace e l'efficiente e che dà un “effetto” (effect, cioè “risultato” o “impressione”). Efficiente è making a thing what it is (sec. XIV); adequately operative or skilled (sec. XVIII), da efficiere. Idem per efficiency (sec. XVI). Interessante notare che Adam Smith, anche nelle parti della sua opera principale dedicate alla “produttività” della divisione del lavoro, non parla mai di efficacia o di efficienza e che Alfred Marshall, nei suoi Principles of Economics, quando affronta il problema del confronto tra i diversi salari dei lavoratori

impiegati in diversi settori, distinguendo anche i salari a tempo dai salari di efficienza (Cap. III), parla di efficienza (efficiency), e mai di efficacia (efficacy). Si può peraltro supporre che al posto di questo termine, come il testo autorizza a credere, faccia riferimento al significato di “effetto” usando termini come, “risultato”, “guadagno”, “prodotto”, e l’efficienza viene usata, sempre da Marshall, come “rapporto” o “confronto” o “misurazione”. La derivazione latina è chiara in tutti i casi, come è chiaro il dover fare riferimento ad “effetto” o “effect” (ossia ciò che è conseguenza di una causa, oppure è attuazione, o traiettoria particolare, titolo di credito, fenomeno ottico o acustico, oppure ancora sostanze o averi, o capi di vestiario) e questi due termini annettono a tutto ciò che si “vede”, che “c’è”, che è “positivo” ed ha una “ragion d’essere” di per sé sufficiente.. In sostanza a tutto ciò che è un risultato finale di un qualcosa che sta prima e che, in quanto “causato”, vige e vige in qualche modo utilmente a qualcuno o a qualcosa. Ciò non di meno i due termini in questione si presentano con significati che, se anche in alcuni casi, come abbiamo visto, si sovrappongono, non sono in assoluto proprio uguali. Lo stesso linguaggio comune ci aiuta a vedere questa diversità. Prendiamo il giudizio che possiamo esprimere su uno strumento che raggiunge l’effetto che si propone (es.abbattere un muro). In questo caso lo strumento è sicuramente efficiente poiché funziona (ma “funziona” perché si “mette in moto” e si “mette in moto” nel modo in cui ci si aspetta che “si muova” oppure perché, con quel moto, ottiene il risultato che ci si aspetta?), ma è anche efficace poiché ciò che voleva o che doveva fare è stato fatto e ciò indipendentemente dalla “giustizia” del suo funzionamento. Infatti non è usuale dire che poiché ha realizzato l’effetto esso è efficiente. E’ efficiente perché ha funzionato in quanto strumento, ma potrebbe anche aver funzionato perfettamente non riuscendo però ad abbattere il muro. Invece uno strumento che per raggiungere un dato effetto, che produce un certo risultato, “consuma” una quantità di risorse il cui ammontare si considera inferiore all’ammontare di risorse che il risultato procura si dice “efficiente”. E, parlando di produttività, questa stessa considerazione era stata fatta anche da Adam Smith. Dal che consegue che, a fronte di uno stesso risultato che si vuol ottenere, ci può essere uno strumento più efficiente di un altro e perché si possa dare questo giudizio è necessario che le “risorse” che si immettono e le “risorse” che si ottengono siano grandezze confrontabili. Già queste due considerazioni, tratte dal linguaggio corrente, evidenziano una grande differenza tra l’uso che si fa o si dovrebbe fare di efficienza e di efficacia. Infatti per quest’ultima non si bada, se non in un secondo tempo e, a volte, attraverso “calcoli” molto complicati perché bisogna rendere omogenei “fattori” che sovente non lo sono affatto, al rapporto in-put/out-put e quindi non ci si pone il problema di avere una misura comune per calcolare ciò che si “mette” rispetto a ciò che si “ricava”. Infatti un’operazione efficace potrebbe, sempre nell’ambito del linguaggio comune, risultare inefficiente e un’operazione anche efficientissima potrebbe risultare inefficace in quanto l’obiettivo da realizzare non si rivela, a cose fatte, l’obiettivo “giusto” (caso tipico, l’efficientissima operazione alleata dei militari paracadutati su Arnhem in Olanda durante la seconda guerra mondiale: efficienza elevatissima, però obiettivo troppo ridotto rispetto a ciò che si voleva ottenere in quanto l’armata tedesca si rivelò dislocata su un territorio molto più vasto di quello calcolato dagli alleati e non fu circondata, ma furono gli alleati ad essere circondati). Anche Keynes, in uno dei suoi interventi alla commissione MacMillan incaricata dal governo Mac Donald di affrontare i problemi della disoccupazione, afferma che certi interventi di politica economica, come quelli auspicati da Lionel Robbins, “sono senz’altro efficienti, ma inefficaci per realizzare l’operazione voluta”. Anzi, aggiunge, “stiamo attenti a non voler essere sempre troppo efficienti per non correre il rischio di “trascurare” risorse fondamentali che però di per sé presentano, rispetto ad altre, minori possibilità di essere trattate efficientemente” (in quel caso si trattava dell’agricoltura inglese). Efficiente: che produce un effetto che gli è proprio (la causa efficiente, causa efficiens, che propriamente è colui che fa, dalla natura all’artigiano) ed è ciò che per

Aristotele era il principio del movimento arché kinesis, ossia il movimento come principio alla base del realizzare, del produrre, del fare, dell'atto compiuto (entelechia) e che quindi è un qualcosa di fisico che di per sé, quando è dell'animale con particolare riferimento all'animale uomo, è estremamente sensibile a ciò che potremmo definire il principio del "non spreco". Infatti, quando "si fa" si mette in "moto" (si mette in "movimento") qualcosa che muovendosi consuma energia quindi è "fisiologico" che ciò che prodotto (il qualcosa) non solo sia in relazione "positiva" con l'energia consumata ma che anche consenta un vantaggio superiore all'energia consumata che in fondo è il concetto inglese di efficient. Quindi richiamo all'energia e al movimento e centralità della nozione di "rapporto" tra ciò che si ottiene (aggiungo, "che si vuol deliberatamente ottenere" e quindi chiaro richiamo alla "volontà deliberante") e ciò che si investe per ottenere. Da qui il sostantivo Efficienza che è appunto una qualità o capacità dell'efficiente, capacità o qualità in grado di produrre un effetto (per "effetto" vedi le definizioni riportate più sopra). Inoltre il Battaglia colloca l'efficienza in modo esplicito nell'ambito dei risultati economici, per cui se ne ricava che l'effetto prodotto dalla qualità dell'efficiente, chiamata efficienza, è il "miglioramento" di un risultato misurabile in termini economici e quindi quantitativi (costi e ricavi) del prodotto risultante da un certo movimento. Quindi è sì la capacità di produrre un effetto, come è il caso dell'efficacia, ma è la produzione di un effetto che è un mezzo per ottenere un risultato e non è il risultato stesso e quindi è un effetto che induce a un altro effetto ed è un effetto "agente" cioè che "agisce per...". Per quanto concerne la parola Efficace, il Battaglia invece dice che è efficace ciò che ha la capacità di produrre, in genere (questo "in genere" è molto importante), l'effetto voluto e quindi produrre un qualcosa che deriva da un'azione cioè è un "atto". Quindi si tratta di un "atto" cioè di qualcosa che è la conclusione di un agire da parte di un agente e, oltretutto, tale effetto può non essere frutto di una deliberazione (vedi ad esempio certi effetti "fisici" derivati dal gioco delle forze di gravitazione oppure da certe considerazioni astrologiche se non astrofisiche che ottengono effetti non deliberati. La Natura infatti è "efficace" e non, come diceva appunto Aristotele, efficiente) in quanto può essere la "conclusione" inintenzionale di una serie di atti intenzionali e quindi conclusioni che si realizzano "all'insaputa". Ciò a differenza dell'efficienza che è sempre intenzionale. Da qui risulterebbe che il termine Efficace pone l'accento sull'effetto più che sulla causa anche se esso stesso è una causa. Infatti l'efficacia è una proprietà dell'essere efficace ed è la proprietà di produrre un effetto, desiderato o non dall'agente. Come peraltro l'efficienza è essa stessa anche un effetto. Ma la differenza tra le due categorie di "causa" non è nell'essere causa di un effetto (ciò è vero per ogni tipo di causa), la differenza tra queste due categorie sta nella "natura" dell'effetto. In conclusione: l'efficienza (che peraltro può anche essere pianificata ai fini di un risultato da ottenere su un certo lungo termine) ha caratteristiche di movimento e di agente (l'artigiano che fa un vaso è la causa efficiens del vaso e il vaso esiste grazie al principio di kinesis) oltre ad avere la forma di rapporto ("tanto" sta a "tanto" in una proporzione "conveniente"). Ha caratteristiche rigidamente quantitative, altrimenti il rapporto non si potrebbe porre, ed è, dati i suoi fini, rigidamente volontaristica in quanto nasce da una deliberazione dell'agente. Questa interpretazione che mette in sottordine il significato, pur esistente, di causa di un effetto e quindi significato contiguo ad efficacia, ha valenze esclusivamente fisico-materiali-quantitative. Infatti trattandosi di movimento o di azione implica il ricorso all'energia e quindi implica un discorso di "minor energia per un maggior prodotto" e perciò un rapporto o proporzione che è una costante di tutti i "movimenti" fisici (in Fisica infatti si esprime con un rapporto, ad esempio, la relazione tra la potenza e la resistenza di un corpo in movimento rispetto a un fluido; in Fisiologia si tratta di un rendimento ottenuto mediante il movimento dell'organismo in rapporto al consumo di energia) ed è caratterizzata dalla categoria del "rendimento". Anche l'efficacia è causa di un risultato utile, ma essa appare, a ben guardare le sue definizioni, come un risultato quindi un atto che oltretutto non sempre è intenzionale e

non annette esclusivamente all'utilità del rendimento, ma si può esprimere attraverso altre manifestazioni non quantificabili: l'affetto per un malato, ad esempio, potrebbe aiutarne la guarigione, per cui l'affetto, in questo caso, è efficace, ma non si direbbe mai che è efficiente. Quindi altre due differenze tra i due termini: l'efficienza è sempre un qualcosa di quantitativo perché si possa costruire un rapporto (nel senso di frazione) ed è sempre "voluta", l'efficacia può anche non essere quantitativa e oltretutto può anche non essere voluta. Poiché abbiamo condizionato l'efficienza ai "valori" economici, mentre l'efficacia può essere un risultato di un'operazione economica, ma a questo tipo di operazione non è condizionata, appare chiaro quale sia la natura dell'economia: volontaristica, movimento, rapporto quantitativo con l'energia spesa, risultato quantitativamente misurabile, risparmio e quindi, date queste sue caratteristiche, non può non essere efficiente, mentre potrebbe benissimo non essere efficace (come spesso in realtà sembra che ciò sia). L'efficienza appare come un "modo" di fare le cose, l'efficacia è invece la realizzazione della "cosa" (ancora un esempio, se si decide di andare a Torino da Milano è efficace il raggiungere Torino, diventa efficiente se si raggiunge questa città nel minor tempo possibile o col minor costo possibile) e poiché l'economia ha come scopo l'accumulazione, il modo di fare questa accumulazione diventa il suo scopo ed è l'unico "scopo" esistente al mondo i cui "vantaggi", se se ne accettano le premesse, sono "dimostrabili" il che consente una forza di dominio "incommensurabile" in quanto è difficile sottrarsi a una dimostrazione quantitativa se non subendo l'accusa di visionario (incidente che capitò appunto allo stesso Keynes nella sua disputa con Robbins). Se si effettua un ulteriore approfondimento di tipo squisitamente etimologico, la comune radice dei due termini sembra essere il termine latino *efficere* e l'unico riferimento con il greco sembra essere *kineseus* (arché tes *kineseus*, Metafisica Aristotele) o movimento che "realizza qualcosa" che noi traduciamo con efficienza (causa efficiente) dal latino *efficiens*, "causa efficiens" e gli inglesi traducono con *efficiency*, ma che forse non tanto per il concetto di "movimento" quanto per quello di "realizzazione" è più vicino a efficacia, tuttavia se ci riportiamo ai termini latini si può trovare qualcosa in "fio" e "facio". Per quest'ultimo, secondo Semerano, cioè "faccio" che originariamente è "compio", "concludo", "fisso", e si è supposto che il significato originario sia "porre", "mettere" e si dà la stessa base di *tithemi*, il divino fabbro omerico, anche se la radice *the* o *thhe* sembra non avere giustificazioni semantiche o morfologiche. E' più certo il collegamento con "paco" che ha la stessa base di "facio" e quindi "pactum" contiguo all'accadico *pashu*, "pacificato" e a *pasahu*, "essere in pace", che porta a "conclusione", a "fissare", "mettere insieme" in cui le componenti in "-fex", come "pontifex" e in "-ficus" come "veneficus" o "panificus", colui che fa il pane, stanno originariamente per "colui che compie". Mentre "fio", che significa "divengo" per cui vedere "fui", "sono stato" con riferimento a *phyo*, però, dice Sembrano, la "ph" e la "effe" hanno origini diverse anche se una si riferisce al vivere e l'altra al divenire e ambedue al "far crescere" il che conduce a un significato più generale di "azione per". Questa breve analisi sembrerebbe confermare che "efficacia" ha una derivazione in "faccio" che ha base in "compio" (l'atto di cui si parlava più sopra o "effetto" in sé), mentre "efficienza" sembra essere più un agire e quindi con base in "fio" (forse il *phyo* greco, "sono", da cui *Physis*, "natura" che è un fare crescere o divenire).

Castellanza, Novembre 2004