

## **Evoluzione del concetto di capitale**

<http://www.impresaoggi.com/it/articoli/Ec14.pdf>

**Se la nuova economia si sviluppa attraverso trasformazioni epocali dell'impresa, del cliente, del mercato, a maggior ragione, si caratterizza per una drastica trasformazione del capitale, l'elemento fondante dell'economia capitalista. Infatti, nella nuova economia, è il capitale intellettuale l'asset più ambito; sono le idee, i concetti, le immagini le componenti essenziali del valore, non i beni materiali.**

Le imprese stanno vendendo immobili, riducendo le scorte, noleggiando gli impianti produttivi, terziarizzando le attività, in una corsa verso l'impresa virtuale o l'impresa a rete, forme organizzative più adatte a sostenere le sfide della nuova economia; **questa impone, infatti, alle imprese una flessibilità che poggia sull'eccellenza di tre componenti: leadership, creatività e capacità di lanciarsi rapidamente su nuove opportunità di business.**

I paradigmi della vecchia economia iniziano a sgretolarsi, il ventunesimo secolo vedrà, infatti, la proprietà, l'acquisto, lo scambio cedere il passo all'accesso temporaneo a beni o servizi e il mercato cedere il passo alle reti; la trasformazione dal capitalismo industriale e post-industriale al capitalismo della conoscenza sta già mettendo in discussione molti degli assunti economici validi fino a ieri.

I rapporti proprietari, gli scambi di mercato, l'accumulazione materiale vengono lentamente erosi per lasciare spazio ad una società in cui la cultura, l'accesso, il tempo, la vita di ciascuno diventano le più importanti risorse economiche.

**Nella nuova economia anche il denaro si sta smaterializzando, grazie alle carte di credito, alle banche on-line, alle borse telematiche;** osserva Walter Kurtzman, nel suo *The death of money*, che «l'equivalente del prodotto mondiale annuo passa, in un giorno, attraverso i network di New York» e che «la nuova moneta, priva di materia, è niente più che un insieme di codici binari ..... lanciato attraverso migliaia di chilometri di cavi, risucchiato nelle autostrade a fibre ottiche, rimbalzato verso satelliti e palleggiato da una stazione di collegamento all'altra».

Eppure, una volta, il denaro doveva essere solido e pesante; il termine capitale, infatti, ha come radice etimologica la parola *caput*, ossia capo di bestiame, uno strumento usato per effettuare scambi commerciali, così come il sale, le pezze di tessuto, il cacao, il tabacco, le pellicce, i metalli. Rame, oro e argento hanno rappresentato la forma più diffusa e duratura di moneta, essendo questi usati per coniare, durante gran parte della storia del mondo occidentale. Solo tra il sedicesimo e il

diciassettesimo secolo iniziano a circolare lettere di credito e banconote che segnano l'inizio del percorso verso la smaterializzazione del denaro, che avrà il suo definitivo momento di ufficializzazione quando, il 15 agosto 1971, Nixon pone fine all'intercambiabilità oro/dollaro.

S'è detto che capitale deriva da *caput*, ebbene, considerando che il capitale intellettuale sta progressivamente sostituendo il capitale materiale, possiamo affermare che mai, come oggi, è valida l'origine etimologica della parola, dove i capi di bestiame sono stati sostituiti dalle teste dell'uomo.

Nell'economia dei mercati le istituzioni che accumulavano capitale monetario detenevano il controllo dello scambio di beni tra venditori e compratori; nell'economia delle reti i soggetti che accumulano capitale intellettuale detengono il controllo dell'accesso a conoscenze, idee ed esperienze. Già oggi, il quinto più ricco della popolazione mondiale spende, per garantirsi l'accesso alla conoscenza, quasi quanto spende per acquistare manufatti e servizi di base.

**Nel mondo dell'industria e del commercio i vecchi giganti dell'era industriale stanno cedendo la leadership ai nuovi giganti del capitalismo knowledge based.**

Molti economisti teorizzano, oramai, che, per un'azienda, il possedere beni di produzione non ripaga, esso è anzi una palla al piede che impedisce di passare velocemente da una linea di business ad un'altra, il capitale inteso come "stock di capacità" deve lasciare il passo al capitale just-in-time, che permette "l'accesso alla capacità" in base alle necessità del business in atto.

Una regola suggerita agli imprenditori è: «Nel dubbio, fallo fare ad altri»; l'outsourcing permette, infatti, all'azienda, sia di concentrarsi su quello che deve fare per realizzare profitti, sia di godere di un servizio impeccabile, realizzato da aziende superspecializzate e a costi ridotti.

**Uno degli strumenti più utilizzati per praticare la metodologia dell'accesso è il franchising**, non quello introdotto all'inizio del diciannovesimo secolo da McCormik e Singer per espandere le proprie reti commerciali, rispettivamente nel settore delle macchine agricole e delle macchine da cucire, ma come nuovo modello d'impresa.

Nel vecchio modello, il franchisee, il licenziatario, riceve dal franchisor un'esclusiva di vendita su un certo territorio o diventa concessionario di un marchio e in cambio mette a disposizione i capitali per avviare la propria attività commerciale.

Nell'era dell'accesso, viene data in concessione l'idea su cui si fonda l'attività; il franchisor ha capito che può realizzarsi un equilibrio di valori tra il proprio patrimonio immateriale e il patrimonio materiale del

licenziatario. Si crea, pertanto, una combinazione di vantaggi reciproci: la casa madre conquista un presidio sui mercati locali, senza doversi impegnare in investimenti o in gestioni, il licenziatario ottiene l'accesso a un'idea, a una formula operativa, a una strategia di marketing, a rigorosi standard di qualità, che hanno mostrato di generare utili. Giova osservare, peraltro, che il franchisee assume un ruolo, sotto certi aspetti, contraddittorio, tra quello del piccolo imprenditore e quello del manager di una grande impresa. Il franchisor esercita il proprio potere sul licenziatario, non attraverso il controllo del capitale fisico legato all'attività dell'impresa, ma attraverso il controllo del corretto utilizzo del patrimonio immateriale messo a disposizione: l'idea, le metodologie operative, gli standard qualitativi, la customer satisfaction.

In pochi decenni il franchising è diventata una delle forme più importanti di organizzazione dell'attività economica; negli Usa, nel 2000, più del 35% di tutte le vendite al dettaglio è avvenuta attraverso imprese commerciali in franchising. Si può affermare che il franchising, da strumento della distribuzione commerciale, sta lentamente avvicinandosi alla forma di impresa a rete più avanzata, la "produzione autonoma distribuita".

Tratto da "Eugenio Caruso, *L'impresa in un mercato che cambia*, Tecniche Nuove, 2003 <http://www.tecnichenuove.com/>