

## SKILL LAB

### Capitale e Management

Se Karl Marx tornasse a vivere nella nostra epoca, scriverebbe ancora la sua celebre e ponderosa opera massima? Se sì, come la scriverebbe? E il titolo sarebbe ancora quello, il Capitale?

Non possiamo saperlo, ma è probabile che si stupirebbe molto della mutazione che questa parola ha subito nei due decenni a cavallo della fine del millennio. Infatti, quello che era il concetto di capitale, e di capitalista, nell'economia classica, ossia il controllo dei mezzi di produzione, è rimasto sostanzialmente uguale fino ai primi decenni che hanno seguito la seconda guerra mondiale; pensiamo alle grandi dinastie industriali del novecento.

Con il secondo dopoguerra prende forza una prima mutazione genetica, che porta all'affermarsi del *capitale finanziario* quale nuovo DNA del potere economico. Non più le acciaierie o i grandi stabilimenti, ma l'accesso e il controllo dei grandi flussi della finanza. Da notare che in ambo queste configurazioni, mezzi di produzione e finanza, il capitalismo attribuisce una rilevanza secondaria al management. Infatti, al centro del grande gioco capitalistico e quali personificazioni del potere economico, stanno i signori col cilindro e col sigaro, cioè i proprietari del capitale; il manager, invece, è solo un "impiegato" che gestisce proprietà altrui, che amministra capitale. Nei decenni più recenti, come cercheremo di evidenziare, il manager diventa qualcuno che crea capitale, e il management assume una posizione centrale nel sistema economico. Basta sfogliare le pagine economiche di un qualunque giornale per averne conferma.

Ma andiamo con ordine. Con gli anni ottanta il mondo prende familiarità con una nuova reincarnazione del capitale: il *capitale umano*. È come se la parola capitale, fedele alla sua etimologia, seguisse il capo, la testa del modello economico nelle varie fasi storiche, ed è come se questa testa cambiasse al cambiare del modello. Dopo le macchine, dopo i mezzi finanziari, ora a fare la differenza sono le risorse umane, cioè l'intelligenza, la conoscenza, le specializzazioni competitive. Siamo nell'economia dei talenti o, come anche è stata chiamata, nell'economia della conoscenza, che ha avuto il suo apice di espansione nella parte finale degli anni novanta con il grande sogno della New Economy. Certo, l'accesso ai mezzi finanziari rimane essenziale, ma la differenza la fa lo stock di conoscenze e la capacità di applicarle nella creazione di valore. Il management acquista così un ruolo di più alto livello: il suo compito diviene quello di attrarre, trattenere e valorizzare talento; ed è così che si ritrova il ruolo di creare capitale umano e quindi di vero "capitalista". Non è

un caso che proprio in quegli anni si afferma il modello delle stock option, cioè delle quote di capitale cedute al management, come a riconoscere che il manager è, de facto pur se non de iure, un portatore di capitale.



Ma negli stessi anni novanta si fa largo, grazie soprattutto all'economista e sociologo americano Fukuyama, una nuova espressione: il *social capital*. La ricchezza delle nazioni, delle aziende, delle comunità in genere, non sta solo nelle conoscenze, ma anche e soprattutto nelle relazioni tra i portatori di conoscenza, nella qualità delle relazioni sociali tra gli attori, in una parola, nella fiducia. Le aziende più forti sono quelle dove i talenti si parlano tra loro e condividono le conoscenze e la creatività. La figura del manager cresce ancora e diventa quella del saggio tessitore di fiducia, di climi e relazioni positive. In altre parole diviene quella di creatore di social capital.

Con grande meraviglia di Carletto Marx.

Marco Ghetti

Docente EMBA e Coach