

Da Old a New Economy

Ing. Enrico Mascheroni
Sagno, dicembre 2001

Introduzione

Dopo diversi anni, e un lungo periodo di gestazione dettato soprattutto dalla pigrizia dello scrivente, ho redatto il presente che continua e complementa gli scritti precedenti tra i quali si possono citare "È pronta la nostra società alla seconda rivoluzione industriale ?" (1991), "Impresa Quo Vadis?" (1993), "Vantaggi e svantaggi della Globalizzazione" (1996), "Dalla società della Produzione alla società del Consumo" (1997) e altri volendo porre delle riflessioni sulle differenze che caratterizzano il concetto di Old da quello di New Economy, visto che oggi giorno se ne sente parlare quotidianamente.

L'appellativo New Economy viene normalmente associato ad Internet. Tutto ciò che ha a che fare con internet e telecom oggi è classificato come New Economy.

Questo, di per se non è scorretto in quanto, sintetizzando il contenuto degli articoli citati, si può dire che la nuova era è segnata dall'immaterializzazione dei prodotti e dalla possibilità, o meglio necessità, di una diffusione planetaria (globale) delle prestazioni in "tempo reale". Questo ha come chiari e necessari strumenti di diffusione quelli forniti dalle telecomunicazioni.

Ma questo non deve portare alla conclusione della relazione diretta tra New Economy e Telecom o internet. Quest'ultimi rimangono degli strumenti, la base è la capacità di gestione dell'informazione. Lo stesso valse ai tempi della prima rivoluzione industriale dove caratterizzante fu la creazione del surplus produttivo grazie all'avvenuta possibilità di gestione ed utilizzo dell'energia.

Un'altra considerazione già emersa, che non va dimenticata, è il ruolo delle grandi società e il loro rapporto con lo Stato (o gli Stati) e le piccole società.

Le grandi società non sono solo divenute "multinazionali", ma globali. Questo significa che, non solo sono presenti in più Stati, ma che hanno diversificato e organizzato la loro architettura per cogliere le migliori opportunità dai diversi luoghi e/o del non dipendere più dalla loro localizzazione potendo, in ogni caso, fornire le loro prestazioni ovunque.

Le società globali hanno, inoltre, assunto una rilevanza economica maggiore di parecchi Stati anche riconosciuti come "non minori" nella cosiddetta economia industrializzata, e quindi tali società hanno acquisito un maggior peso ed influenza anche nelle scelte e politiche di questi Stati.

Le differenze

Dapprima facciamo un passo indietro e vediamo cosa può aver caratterizzato il passaggio tra la **Old-Old Economy** e la **Old**; in seguito verranno approfondite le differenze tra la **Old** e la **New Economy**.

A mio avviso, il passaggio Old-Old—Old è stato segnato dalla possibilità di utilizzo dell'energia. Questo ha permesso l'aumento della produttività di lavoro pro-capite conducendo alla possibilità di un surplus produttivo tramite l'industrializzazione.

L'industrializzazione ha portato la concentrazione della forza lavoro, creando un'urbanizzazione intensa, inducendo forti cambiamenti sociali e comportamentali.

Un'altra caratteristica, soprattutto nel settore alimentare, ma non solo, è stata la forte propensione alla trasformazione dei beni naturali.

La finanza ha cominciato ad avere un ruolo di primo piano, soprattutto per quanto concerneva la gestione dei proventi delle vendite, perdite e profitti, nonché la copertura degli investimenti materiali.

La legge principale che ha governato il mercato è stata quella della domanda-offerta. Quindi, capacità di creazione di un bene a fronte di una richiesta.

La crisi economica più importante, quella del '29, che ha sancito il passaggio tra le due fasi, è stata determinata appunto dalla forte capacità produttiva contro una scarsa capacità di consumo.

Da Old a New Economy

Dal materiale all'immateriale

L'aumento delle componenti immateriali nei prodotti, per dirla in modo semplice la percentuale nel prezzo al consumo della parte tangibile rispetto a quella immateriale, è diminuita notevolmente. In alcuni prodotti, la parte immateriale rappresenta quasi la totalità. Pensiamo ai prodotti quali i dischi, spettacolo, news, software, marketing, R&D,....

Le componenti immateriali hanno alcune caratteristiche ben particolari. Semplicità e basso costo nella replicazione possibile in grossi volumi. Istantanea distribuzione, grazie alle telecomunicazioni.

Le telecomunicazioni : la tecnologia del cambiamento

La comparsa e capacità di gestione degli strumenti di telecomunicazione hanno indotto lo stesso effetto che indusse l'energia nel cambiamento precedentemente descritto.

Le telecomunicazioni consentono la trasmissione e la messa a disposizione immediata di un bene a livello globale. Questo bene è composto da informazioni strutturate, ossia conoscenza.

Le telecom rappresenteranno una delle materie prima della New Economy e come le materie prime anch'esse saranno considerate " commodities " e così trattate.

La replicabilità: pregi e difetti

La replicabilità, è vero, consente di duplicare un bene all'infinito senza praticamente alcun bisogno aggiuntivo di materia o anche al limite di lavoro. E quindi lo sforzo consiste nella creazione del prodotto. Nella Old un grosso sforzo era soprattutto nella replicazione (catene di montaggio) del prodotto.

Il difetto è rappresentato dal fatto che un bene immateriale lo si può copiare molto rapidamente e facilmente e quindi è altrettanto facile perderne i benefici.

Come già indicato in precedenti articoli, una società è oggi costretta a presentare e diffondere il proprio prodotto immediatamente a livello globale, pena l'inserimento della concorrenza.

Per contro, il primo che arriva sul mercato ha un vantaggio fondamentale. Esso, grazie alla duplicazione istantanea, può erigere barriere invalicabili alla concorrenza, impedendogli di fatto il beneficio dettato dalla transazione di un prodotto. Infatti, il primo può progressivamente ridurre il prezzo del prodotto impedendo ad un secondo di effettuare un beneficio sulla rivendita. Inoltre, il guadagno una volta rappresentato da un margine sulla vendita di ogni componente, è oggi rappresentato dal margine sulla vendita del primo " pezzo " e, grazie alla replicazione, su praticamente l'intero valore di mercato degli ulteriori " pezzi " venduti. Integrale delle vendite.

Questo porta a favorire le vendite su mercati di grosso volume.

Da considerare che il valore di un prodotto tende a scemare, per quanto già espresso, molto rapidamente.

Anche per questo la velocità di vendita deve essere rapida.

La legge della domanda-disponibilità

La legge che regola il mercato è dunque mutata, in legge della domanda-disponibilità di un bene. Considerando che l'offerta è praticamente certa, il grosso valore è avere a disposizione un bene.

Ecco quindi l'importanza nella velocità nel trasporto di un prodotto e della sua possibilità di consegna a livello globale.

Avere a disposizione un bene non significa possederlo. Sempre più vi sarà la tendenza ad acquisire la possibilità di utilizzo di un bene e non averlo in proprietà. Questo in coerenza col bisogno di una forte capacità d'investimento e di flessibilizzazione nella gestione del capitale che va contro il concetto d'immobilizzazione. Come anche la continua evoluzione dei prodotti stessi che necessiterebbero di un aggiornamento continuo.

Inoltre rimane la questione dell'inutilità di copiare un prodotto immateriale e la possibilità di utilizzo a distanza.

Il tempo come fattore chiave

Da quanto espresso, si vede che il detto " chi prima arriva meglio si accomoda " è un detto quanto mai appropriato. Quindi il tempo entra, di prepotenza, quale variabile di primaria importanza nella scena economica.

Vien quindi meno la staticità dei bilanci e assumono sempre maggiore importanza tutti gli indicatori di flusso quali quelli di liquidità e soprattutto quelli d'investimento.

Non sarà più una questione di perdita e profitto, ma soprattutto di ROI (return of investment). Dalla priorità della liquidità di cassa si passa a quella d'investimento ma soprattutto a quella finanziaria.

Ebbene il " ROI – re ", porta ad un cambiamento particolare nel ruolo della finanza. Essa non si porrà più prevalentemente alla fine del processo di relazione fornitore-cliente, quale gestore del surplus; ma essa si collocherà all'inizio quale elemento catalitico del processo di attivazione delle opportunità di ROI.

Come già espresso nel precedente articolo, "Dalla società della Produzione alla società del Consumo" (1997), la finanza giocherà un ruolo fondamentale anche nel finanziamento degli acquisti quale elemento acceleratore del processo di acquisizione del mercato.

L'inversione del percorso

Sempre riagganciandomi all'ultimo articolo citato, vi è un effetto d'inversione nel processo di messa a disposizione di un bene.

Fin ora il processo è caratterizzato da una fase di R&D, seguita dalla produzione e vendita.

Ora si ha una fase di RoD quale (Ricerca della Domanda) o meglio individuazione delle necessità e bisogni del Cliente e relativa " produzione " della loro soddisfazione. È qui che entra in gioco la progettazione delle soluzioni. CRE Customer Relation Engineering. Quindi il baricentro della ricerca e sviluppo si sposterà non nell'individuazione e creazione di nuovi prodotti, ma nell'individuazione e creazione delle opportunità di consumo del bene stesso.

Da qui una modifica del settore di relazione con la clientela, fin ora caratterizzato da azioni di soffocamento del cliente stesso e di stimolo ad acquisire nuovi beni in un'azione di comprensione e di valorizzazione nella messa a disposizione dei beni stessi con una necessità, riprendendo quanto esposto, di forte rapidità nell'organizzazione di questa soddisfazione ed è per questo che assume una forte importanza l'ingegneria dei processi di produzione e di business, il cosiddetto " business engineering " o ingegneria logistica.

Questo porta ad un cambiamento dei profili professionali nel settore " vendita " o meglio di contatto cliente, non più contraddistinti dalla necessità esclusiva di persone a forte empatia, ma di maggiori caratteristiche di analisi e capacità innovativa.

L'importanza risiede di più nella capacità di mantenimento del cliente che non nella singola vendita. I rapporti di fidelizzazione, i valori di sinergia tra i clienti stessi, risultano l'elemento di surplus principale nella redditività del business nella New Economy.

Il valore del processo

Una delle principali discriminanti, tra i due tipi di economie, è rappresentata dall'identificazione di una società non più legata al prodotto, ma all'insieme dei suoi processi.

Nella Old, una società era strettamente correlata ed identificata col prodotto, o insiemi di prodotti, da lei realizzati. Nella New non più, e questo spiegato poco sopra dalla facilità di obsolescenza del prodotto stesso e il bisogno di una forte capacità di diversificazione ed innovazione.

L'elemento fondamentale viene ad essere il processo, o insiemi di essi, che servono a produrre prodotti. È appunto la capacità di gestione degli stessi e della loro corretta composizione che permette alle varie società di utilizzare l'esperienza acquisita in altri ambiti e di diversificare rapidamente il risultato dell'elaborazione dei processi stessi, ossia i prodotti. Ma soprattutto è la capacità di riorganizzazione a ritroso dei processi, partendo dall'esigenze del cliente stesso (o mercato) verso la configurazione delle necessità atte alla realizzazione della soddisfazione dei bisogni espressi che porta le nuove società ad acquisire i massimi valori di competitività.

A ciò, è collegato un altro importantissimo fattore, la conoscenza dell'azienda che è racchiusa nei processi, quindi essi rappresentano un elemento di patrimonio d'estrema importanza per la società stessa. Questo patrimonio dovrà essere iscritto a bilancio nella parte degli attivi e gestito come bene della società. Così facendo, si potrà riacquisire la possibilità di meglio gestire i valori societari complementandoli con i valori insiti nelle conoscenze e competenze dei collaboratori.

Questo porta a meglio gestire il capitale umano non vedendo solo in esso una parte dei costi aziendali, ma ponendolo nella parte dei patrimoni. Invero, come già trattato nel precedente articolo "Evoluzione nei modelli di gestione delle risorse umane, febbraio 1998", vi saranno dei collaboratori definiti di "strategica importanza" per la società che faranno parte del patrimonio aziendale mentre, quelli a carattere realizzativo e di supporto, rimarranno gestiti a livello di "costi" e molto probabilmente essi saranno elementi di patrimonio di altre società verso le quali si avranno dei rapporti di sub-fornitura o outsourcing.

Il modello dei rapporti di lavoro rispecchierà quello degli sportivi professionisti.

Conoscenza, elemento di management

La conoscenza assume una connotazione d'importanza basilare e strategica, non solo nelle espressioni viste poc'anzi, ma anche nelle attività di selezione e gestione delle informazioni di possibile utilità per la società stessa. Anch'essa rappresenterà un elemento patrimoniale nei bilanci delle società.

L'economia del pubblico cambia

Chiaramente, non solo l'economia nel privato sta andando incontro a mutamenti, ma anche quella del pubblico.

Già toccato più volte il cambiamento del ruolo delle grandi società, le "multinazionali", e il loro rapporto con lo Stato; il quale, nella maggior parte dei casi, è influenzato in modo estremamente marcato, dai bisogni ed esigenze delle stesse grandi società e sempre più vi saranno rappresentanti di queste grandi società ai vertici degli Stati stessi. Come già espresso, il sempre crescente ruolo di certe associazioni trans-nazionali nel definire la politica e l'architettura della nostra società. Ai vertici di queste associazioni, già da tempo, seggono i rappresentanti delle più importanti società.

Ma ancora una volta, il cambiamento più marcato lo si sta avendo nel mondo economico.

L'inflazione, che per molti anni e soprattutto negli anni d'oro della Old Economy era un elemento presente ed indicatore fondamentale del benessere e dello stato di salute delle varie economie; ora va in pensione.

I rapporti tra inflazione e svalutazione della moneta ha consentito delle progressioni

estremamente interessanti per alcune economie, vedi italiana, ora ciò appartiene alla storia e non solo per l'entrata in vigore dell'euro e la riduzione delle possibilità di speculazione sugli effetti di cambio nelle transazioni commerciali.

L'elemento che ha mandato in pensione l'inflazione, è appunto il fattore di successo d'impresa basato sul ROI. In questo scenario un tasso d'inflazione marcato avrebbe un effetto devastante. Nella Old (costi-ricavi) ne era, a volte, un toccasana.

In questo scenario, il ruolo dello Stato è sempre più quello di partner e di elemento di supporto, non più di cappello, del tessuto socio-economico. Sempre più deve essere identificato nella sua capacità di potenziare i valori insiti nel territorio e di creare le migliori condizioni per lo svolgimento delle attività sul territorio stesso. Assunto ormai che i redditi sono sempre più rapidamente re-investiti e che possono essere generati e spostati in qualunque parte del globo, la radicazione di attività in un territorio deve essere consentita da elementi di valore aggiunto ben delineati.

Il ruolo dello Stato dovrà quindi spostarsi da amministratore della " cosa pubblica " a produttore di valori per la " cosa pubblica " quindi con una componente progettuale molto più marcata e centrale nei suoi quotidiani compiti.

Il mutamento della fiscalità

La fiscalità ha anch'essa vissuto un parallelismo evolutivo nelle tre fasi qui citate (Old-Old, Old e New).

Nella Old-Old, essa era caratterizzata dalle tasse sulla sostanza. Il bene primario era la materia prima, notoriamente legata al territorio, e i beni materiali.

Nella Old, la fiscalità è stata caratterizzata dalla tassa sui redditi. La ricchezza era il surplus e il reddito, la sua espressione.

Nella New la fiscalità avrebbe dovuto e potuto essere basata sulla transazione e valore aggiunto dei processi. Ma la facilità di spostamento dei beni immateriali rende un poco difficoltoso il tassare nonché impostare una politica fiscale a medio-lungo termine ed inoltre il bisogno di avere la fiscalità quale elemento di stimolo e non depressione dell'economia rende l'IVA strumento non ideale e poco correlato con il valore dello Stato stesso.

Un elemento di competitività inter-nazionale e che rispecchia maggiormente il valore di una delle più importanti materie prime attuale, il denaro da investire, è quello del costo del denaro legato alla moneta nazionale.

Quindi ci si orienterà maggiormente a ridurre, o ad abolire, la fiscalità classica nei vari Stati e parallelamente a ridurre i costi di remunerazione del denaro quale compensazione dei fabbisogni finanziari dello Stato stesso.

Questo ha differenti vantaggi :

- Toglie un elemento depressivo nell'economia quale quello fiscale.
- Evita la fuga dei redditi e capitali all'estero per questioni fiscali favorendo il reinvestimento locale.
- Riduce il costo del denaro per nuovi bisogni.

- Rende più attrattivo l'investimento in azioni, o nell'economia privata, piuttosto che in prestiti agli Stati.
- Dà un senso al ruolo dello Stato e alla sua politica economica e di offerta di valori d'insediamento nonché di attrattività.

Chiaramente, per attuare una simile politica finanziaria, è necessario uno Stato con armonizzazione fiscale e moneta stabile. In questo gli USA sono favoriti rispetto all'Eurolandia e la Svizzera lo potrebbe essere ancora più su entrambe, premessa una immediata e forte prova di coraggio.

Conclusioni

Quanto esposto, naturalmente ha dei tempi di attuazione che, come tutti i cambiamenti che toccano la società, non sono rapidi. Il punto principale, in ambito privato, è la capacità di appropriazione delle nuove tecnologie e dei prodotti immateriali da parte della popolazione nonché l'assuefazione alla frequente innovazione.

In questo, si stanno riscontrando delle resistenze abbastanza marcate soprattutto in Europa mentre, negli USA, questo processo è già maggiormente lanciato, come anche si assiste ad una buona sensibilizzazione a questa appropriazione da parte delle popolazioni asiatiche quali l'India e quelle dell'estremo oriente quantunque forse anche la Cina. Da qui, i provabili motivi di attuale attenzione dell'economia verso quelle regioni dove il potenziale di sviluppo è elevatissimo, il volume di persone anche e il loro "background " culturale non banale.

Per quanto concerne il " pubblico ", risulta determinante la capacità e velocità nel cambiamento del ruolo dello Stato; da amministratore a creatore di opportunità ossia all'aumento della sua capacità progettuale. Questo comporta un radicale cambiamento dei profili professionali ed atteggiamenti delle risorse umane impiegate nel funzionamento dello Stato stesso.

Un altro segnale di questo passaggio sarà rappresentato dal mutamento d'interesse degli investitori dalle società di Old a quelle di New. Questo sarà espresso tramite un marcato ribasso dei valori del Dow Jones, oggi quasi ai massimi, contro una ripresa dei valori del Nasdaq dopo un percorso estremamente simile a quello dei valori azionari del '29.