

# Capitale intellettuale cognitivo e calcolo dell'indice "Rp"

*"Resilienza" d'impresa e crescita "eco-nomica"*

**Roberto Lombardi**

Dottore commercialista,  
 Titolare della cattedra  
 di Macroeconomia  
 nella facoltà di Economia Aziendale,  
 Università degli Studi  
 della Basilicata

**È sempre più pressante la necessità di adottare sistemi di crescita economica fondati su modelli di "sviluppo sostenibile" (*green economy*) e si avverte sempre più, oggi come non mai, la necessità di individuare un percorso evolutivo-strategico dell'impresa capace di realizzare un "capitale potenziale persistente", calcolato come la variazione del patrimonio netto aziendale in due lassi temporali convenzionalmente definiti, utilizzando metodi patrimoniali e reddituali complessi di valutazione.**

**Questo contributo focalizzerà la sua attenzione proprio sull'individuazione delle caratteristiche della moderna impresa sostenibile, definita "resiliente", affrontando le problematiche connesse alla valutazione del patrimonio aziendale. Le conclusioni porteranno all'individuazione di un nuovo indice, chiamato "Rp", che permetta, in modo sintetico, di individuare e quantificare la quota di capitale intellettuale cognitivo all'interno del patrimonio dell'impresa.**

Secondo le correnti di pensiero dominanti, l'azienda è un complesso di beni che può essere pensato solo come un *tutto unitario*. Si può però parlare di universalità, se i singoli beni che la compongono mantengono una propria individualità economica e giuridica, appartengono a un medesimo soggetto, hanno la medesima destinazione unitaria. È tramite il requisito dell'organizzazione che si attua un collegamento tra tutti i beni costituenti l'azienda: collegamento che dà luogo a un complesso unitario funzionalmente organizzato, composto di beni di varia natura.

Oggetto di studio dell'economia politica sono le scelte che gli uomini operano a causa della limitatezza dei mezzi di cui dispongono in rapporto ai loro bisogni. Nell'ambito di tali studi, l'azienda, o meglio l'impresa, è uno degli attori del sistema i cui comportamenti devono essere spiegati, previsti, go-

vernati. La teoria economica ha così accettato l'esistenza di un fenomeno che presenta le caratteristiche proprie dell'unità economica, che intermedia tra l'individuo e il sistema economico considerato nel suo complesso.

Contributi alle definizioni di azienda non sono frequenti: alcuni si ritrovano nelle pagine di studiosi quali Pareto, Marshall, Iannaccone, De Maria.<sup>1</sup>

**Il principio del tornaconto economico** (cioè del massimo risultato con il minimo mezzo) è posto alla base delle decisioni aziendali. La combinazione dei fattori è un requisito essenziale, ma viene letto solo in una prospettiva di tipo statico. La realizzazione degli atti produttivi viene vista in funzione dello scopo del soddisfacimento dei bisogni umani. Tutto questo si svolge grazie al meccanismo del mercato. Il soddisfacimento dei bisogni può avvenire in maniera diretta o

indiretta: diretta nelle aziende di erogazione, indiretta nelle aziende di produzione, perché queste ultime producono ricchezza e la ripartiscono tra i capitalisti e i lavoratori, i quali, a loro volta, si servono dei redditi così percepiti per soddisfare i propri bisogni. Gli economisti neoclassici e marginalisti, per costruire una spiegazione completa del funzionamento del sistema economico, hanno ipotizzato che tutti gli attori economici (individui e imprese) perseguano sempre la propria funzione obiettivo. Quella delle imprese viene individuata nella *massimizzazione del profitto*.

Analizzando queste teorie in ambito attuale e in funzione della sempre più pressante necessità di adottare sistemi di crescita economica fondati su modelli di “sviluppo sostenibile” (*green economy*), si avverte la necessità di individuare un percorso evolutivo-strategico dell’impresa capace di realizzare un “capitale potenziale persistente”, calcolato come la variazione del patrimonio netto aziendale (differenza tra Attivo e Passivo) in due lassi temporali convenzionalmente definiti e pari a un anno, utilizzando metodi patrimoniali e reddituali complessi di valutazione.

**Questo contributo focalizzerà la sua attenzione** proprio sull’individuazione delle caratteristiche della moderna impresa sostenibile, definita “resiliente”, affrontando anche le problematiche connesse alla valutazione del patrimonio aziendale. È però necessario quantomeno specificare che le attuali tecniche di contabilizzazione delle poste dei bilanci civilistici e fiscali non rappresentano, all’interno del patrimonio aziendale, il valore del *potenziale aziendale* conosciuto in dottrina come “*intangible assets*” e/o capitale intellettuale nelle sue diverse forme, che evidenzia la capacità di sviluppo persistente dell’azienda ed è costituito dalle *competence* manageriali, finanziarie, di processo, di *marketing* ecc.

## Il modello di crescita “eco-nomica”

Nell’attuale sistema economico, un’azienda può sopravvivere ai mutamenti che l’economia globale sta subendo solo se è inserita all’interno di un sistema sociale e ambientale con cui dialoga costantemente.

**Appare, quindi, sempre più importante il concetto** della *responsabilità sociale d’impresa*: l’organizzazione non può avere come unico obiettivo quello di realizzare un semplice profitto, ma deve necessariamente tenere conto del contesto in cui opera e tendere verso la determinazione di un *profitto persistente*.

La Global Footprint Network, che da molti anni si occupa di calcolare l’impronta ecologica dei Paesi del nostro pianeta, rileva che siamo in una situazione di *sovrac consumo* e l’essere umano sfrutta più di quanto la Terra sia in grado di rigenerare.

L’adozione dei moderni modelli di crescita, non basati sulla sostenibilità economico-ambientale, ha determinato di fatto l’erosione del fattore “capitale natura”.

Il primo *earth overshoot day* è stato registrato il 31 dicembre 1986, ovvero il giorno in cui sono state esaurite le risorse rinnovabili prodotte dalla Terra per quell’anno e quindi il giorno nel quale si è iniziato a usare le risorse destinate alle generazioni future. Questa data ha segnato la soglia critica dei modelli di crescita a oggi adottati, ovvero il momento in cui la domanda di servizi ecologici ha superato il tasso con cui la natura li rigenera.<sup>2</sup>

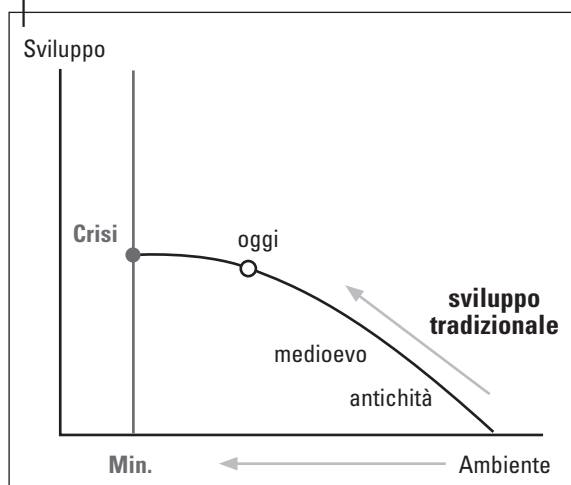
Il cambiamento climatico, la perdita della biodiversità, la carenza di elementi essenziali (per esempio, la risorsa idrica) dimostrano che la natura sta per togliere fiducia al nostro “conto ambientale”.

**In considerazione di quanto detto, diventa quindi necessario** modificare il modello di crescita attuale, che continua a finanziare i consumi indebitandosi con l’ambiente e che oggettivamente è da annoverare tra i modelli di *decrescita economica di lungo periodo*. In verità, già negli anni ’80 alcuni economisti si erano cimentati sulle problematiche connesse ai modelli di crescita tradizionale, teorizzando un modello entropico della crescita di lungo periodo (*teoria dell’entropia*), in base al quale, in un sistema chiuso come la Terra, l’energia utilizzata non potrà mai essere recuperata completamente.

Come si può vedere dalla *figura 1*, lo sviluppo tradizionale ha man mano ridotto il capitale naturale (ambiente), trasformandolo in sviluppo economico non sostenibile.

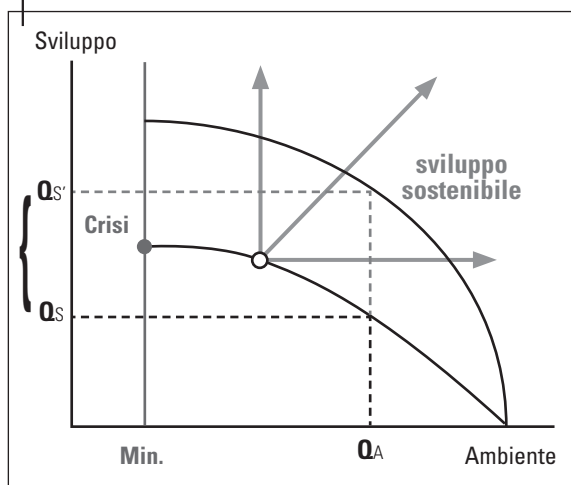


Figura 1 – **TRADE OFF TRA SVILUPPO ECONOMICO E AMBIENTE**



Questo processo può essere attenuato dalle innovazioni tecnologiche generate dal capitale intellettuale (*intangible assets*), capaci unicamente di spostare verso l'alto la curva (figura 2) senza però risolvere il problema alla base della scarsità.

Figura 2 – **INNOVAZIONE TECNOLOGICA E PARADIGMA DELLO SVILUPPO SOSTENIBILE**



**La risposta razionale può arrivare soltanto** dall'introduzione di un nuovo paradigma di sviluppo, conosciuto come "sviluppo sostenibile fondato su un nuovo modello evoluto d'impresa denominato 'impresa resiliente'".

Non si tratta, quindi, di una negazione della crescita, come molti credono, bensì della crescita economica rispettosa dei limiti ambientali e capace di eliminare quella contraddizione presente all'interno della definizione di sviluppo tradizionale che vede un *trade off* tra sviluppo economico e tutela dell'ambiente.

### Paradigma della sostenibilità e impresa "resiliente"

Questa nuova visione dello sviluppo è diventata una vera e propria necessità storica dell'umanità. Il vecchio modo di concepire lo sviluppo come antagonista dell'ambiente non è in grado di risolvere problemi come l'effetto serra o il buco dell'ozono ed è destinato a essere sostituito con il *paradigma della sostenibilità*, in cui la tutela dell'ambiente è in correlazione diretta con la crescita economica.

**Il concetto di sostenibilità**, nella sua accezione più ampia, implica la capacità di un processo di sviluppo di sostenere, nel corso del tempo, la riproduzione del capitale mondiale composto dal capitale economico, umano/sociale e naturale.

Il cambiamento, per essere reale ed efficace, deve quindi avvenire principalmente all'interno del soggetto economico "impresa", quale principale attore economico deputato alla produzione di beni e servizi. Tale considerazione porta alla necessità di sviluppare, come sopra accennato, un nuovo concetto d'impresa definita "resiliente", capace di produrre unicamente "profitto persistente".

Il termine "resilienza", anche se poco conosciuto, ha molteplici definizioni, ma quella più adattabile e mutuabile per il caso in esame è concettualmente sviluppata in rapporto alle scienze sociali.<sup>3</sup>

Gli esperti segnalano che si tratta di qualcosa che corrisponde alla natura umana, ma che non sempre si mette in atto. Questa misteriosa possibilità ha una base innegabile e cioè l'evidenza che gli elementi costitutivi della resilienza sono presenti in ogni essere umano od organizzazione di essere umani.<sup>4</sup>

**Non è quindi solo sopravvivere a tutti i costi**, ma avere la capacità di usare l’esperienza nata da situazioni difficili per costruire il futuro. Ed è proprio quest’ultimo assunto l’essenza del concetto di “impresa resiliente”, ovvero questa organizzazione di uomini prima e di mezzi poi che si evolve e cresce con lo scopo di andare incontro ai bisogni e alle aspettative degli *stakeholders* nel rispetto dell’ambiente in cui opera, che noi definiremo come “capitale cognitivo” dell’impresa.

**L’impresa resiliente** non solo si adatta ai cambiamenti provenienti dall’ambiente esterno, riconoscendo le opportunità e configurando prodotti e processi solidi, ma addirittura li anticipa riducendo al minimo i rischi. Semplificando opportunamente questa definizione, possiamo codificare la “resilienza d’impresa” come la capacità di adeguarsi ai cambiamenti dell’ambiente esterno modificando periodicamente le proprie strategie di sviluppo sostenibile.

Gli attuali studi sui modelli di crescita economica, basati sul tanto inflazionato concetto di *sviluppo sostenibile*, non potranno prescindere quindi dall’attivazione di un sostanziale processo di cambiamento aziendale, che dovrà tendere verso la costituzione di un *patrimonio resiliente*. Il primo passo verso questo necessario cambiamento consisterà nel potenziamento della quota di CI (capitale intellettuale) presente nel patrimonio aziendale, che oggi, in particolar modo nelle piccole e medie imprese, è quasi inesistente.

Il potenziamento è riferito a un sottoinsieme del CI denominato “capitale cognitivo”, cuore della “resilienza d’impresa”. Il potenziamento continuo di questo *intangible asset* attiverà il processo strategico di cambiamento aziendale che permetterà la definitiva trasformazione della quota di investimento *materiale insostenibile* in investimento *materiale resiliente o sostenibile*.

**Da quanto sopra detto** tutto il processo di cambiamento da produrre è essenzialmente basato sul potenziamento della quota di *intangible assets* generata dal capitale cognitivo<sup>5</sup> e finalizzata a un processo di crescita sostenibile, il cui parametro di misurazione della crescita – “g” – è identificabile con la quota di *profitto persistente* prodotta e reinvestita. Un’esemplificazione figurativa del percorso di cambiamento aziendale chiarirà meglio quanto esposto (*figura 3*).

Nella *figura 3*:

- il *colore scuro* indica la quota di immobilizzazioni materiali non riciclabili o assorbibili completamente dall’ambiente nel lungo periodo (quota non sostenibile);
- il *colore grigio* indica la quota di immobilizzazioni immateriali valutabile con le attuali tecniche di bilancio (al costo d’acquisto) e non imputate a C.E. (conto economico);
- il *colore grigio chiaro tratteggiato* indica la quota di *intangible assets* non rappresentata e valutata nei

Figura 3 – **PATRIMONIO AZIENDALE DELL’IMPRESA TRADIZIONALE AL TEMPO ZERO**

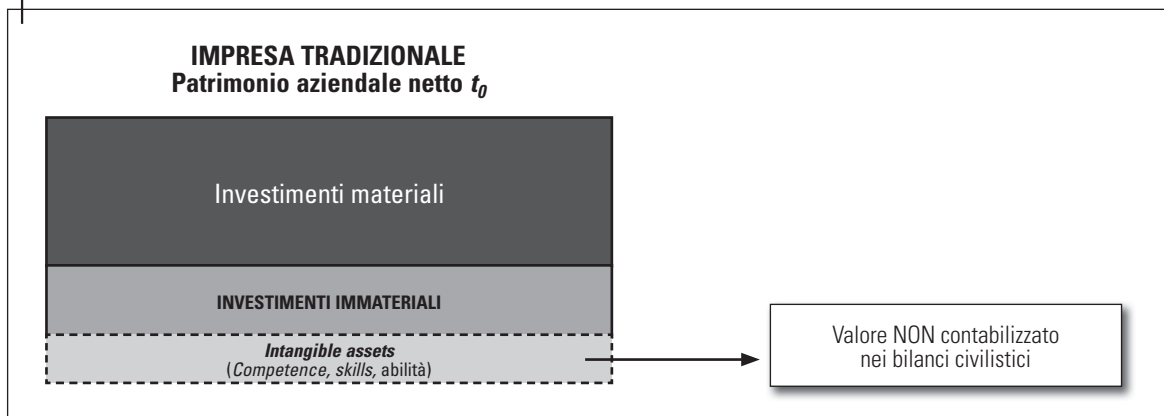
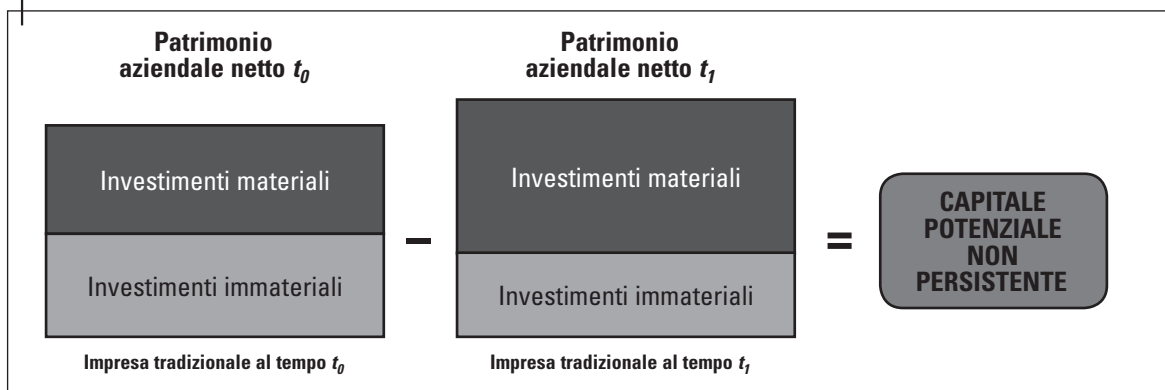


Figura 4 – DETERMINAZIONE DEL CAPITALE POTENZIALE DELL'IMPRESA COME VARIAZIONE TEMPORALE DEL SUO PATRIMONIO NETTO NON PERSISTENTE



bilanci d'impresa, che costituisce il potenziale di sviluppo sostenibile ovvero le *competence* aziendali preposte al processo di sviluppo e trasformazione (capitale umano "cognitivo").

La *figura 4* evidenzia come l'*impresa tradizionale*, applicando un modello di crescita usuale e non votato allo sviluppo sostenibile, determini un *capitale potenziale non persistente*, generato, al tempo  $T_1$ , sia dall'incremento della quota di patrimonio netto riferita alle "immobilizzazioni materiali non sostenibili", sia dal contestuale decremento, a causa del processo di ammortamento senza contestuale reintegro, della quota riferita alle "immobilizzazioni immateriali contabilizzate". Il risultato ottenuto è la creazione di un *potenziale di cre-*

*scita apparente*, ovvero non capace di generare *reale valore aggiunto persistente*, ma subdolo veicolo di indirizzo verso un processo di *default* aziendale di lungo periodo.

**Il processo evolutivo tradizionale mira**, infatti, ad accrescere la quota di patrimonio fisico non riproducibile, con il risultato di ridurre nel tempo la consistenza dei fattori produttivi naturali necessari alla crescita e allo sviluppo.

La *figura 5* evidenzia come l'*impresa tradizionale*, applicando un modello di crescita sostenibile, inserisce e quantifica nel suo patrimonio, al tempo  $T_1$ , il valore dell'investimento in *intangibile*, prodotto dal capitale co-

Figura 5 – RILEVAZIONE DEL CAPITALE COGNITIVO NEL PATRIMONIO DELL'IMPRESA TRADIZIONALE. START-UP DEL PROCESSO DI TRASFORMAZIONE

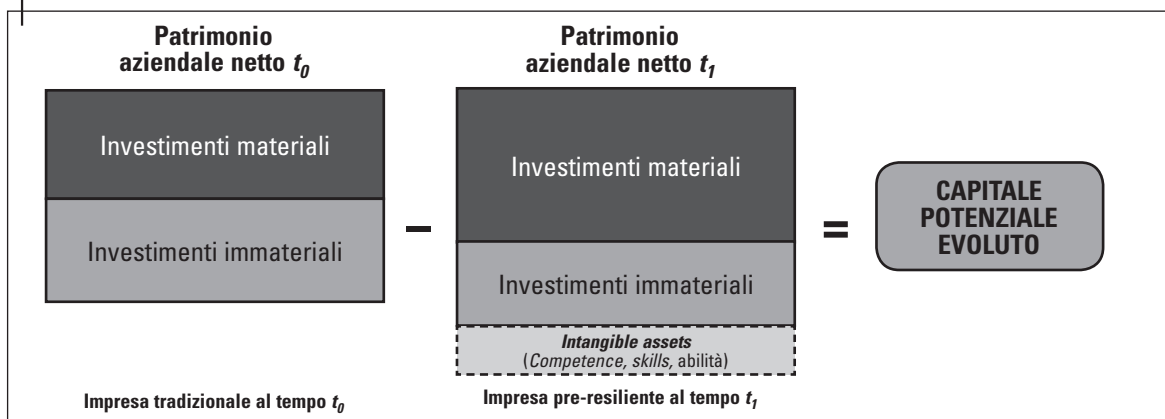
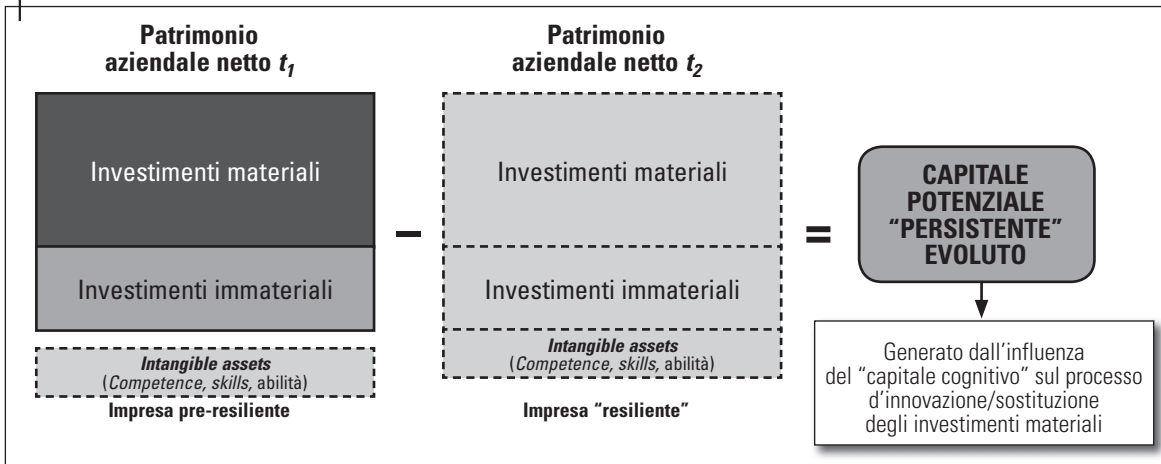


Figura 6 – IMPLEMENTAZIONE DEL PROCESSO DI CAMBIAMENTO



gnitivo sotto forma di *skills* individuali e di competenze aziendali. Il risultato ottenuto è la creazione di un *capitale potenziale persistente evoluto* che avvia l'impresa tradizionale verso un processo di trasformazione in *impresa resiliente*. La *figura 6* evidenzia il processo di trasformazione dell'impresa da *pre-resiliente* a *resiliente*. L'intero patrimonio aziendale al tempo  $T_2$  è ora perfettamente integrato nell'ambiente ed è anch'esso definibile *resiliente*. L'impresa produce *capitale potenziale persistente evoluto* incrementato dai profitti non distribuiti e reinvestiti. Il capitale cognitivo, opportunamente stressato, genera *competence aziendale*, che produce innovazione evoluta e cambiamenti di processo e di sistema.

**L'impresa resiliente è quindi frutto** della continua sollecitazione e valorizzazione del *capitale cognitivo* presente nel patrimonio dell'impresa tradizionale in quota *intangible asset*. Anche questo capitale però, in logica di resilienza, subirà continui mutamenti e aggiustamenti nel tempo e in funzione delle strategie adottate e da adottare per la crescita aziendale sostenibile. Ciò determinerà un processo evolutivo continuo della *competence aziendale*; a ogni cambiamento strategico e ambientale corrisponderà un invecchiamento della precedente *competence* e la contemporanea nascita di *nuove capabilities*, che, opportunamente *stressate*, determineranno una *nuova competence*, funzionale al raggiungimento degli obiet-

tivi disegnati dal nuovo processo strategico d'impresa.

**La nuova competence dell'impresa resiliente**, in quota all'*intangible asset*, sarà quindi determinata dal *capitale intellettuale cognitivo* disponibile in quel momento, incrementato della *competence aziendale pre-esistente*, generando così un processo virtuoso ed evolutivo della conoscenza (*dynamic capabilities*), capace di rinnovare nel continuo la *competence* d'impresa in modo da essere sempre in sintonia con i mutamenti del contesto ambientale.

Le *figure 7* e *8* rappresentano rispettivamente il processo evolutivo della *competence aziendale* e il conseguente percorso evolutivo e virtuoso della conoscenza.

Figura 7 – EVOLUZIONE DELLA COMPETENCE AZIENDALE

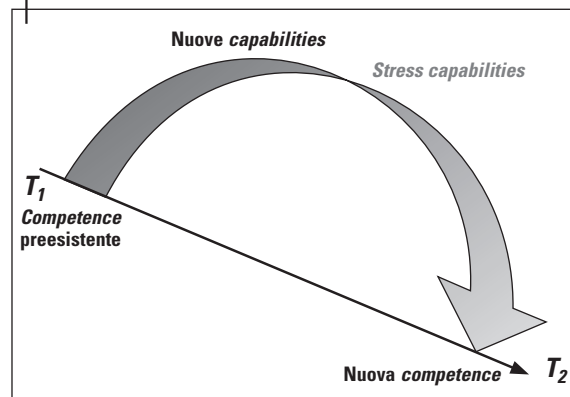
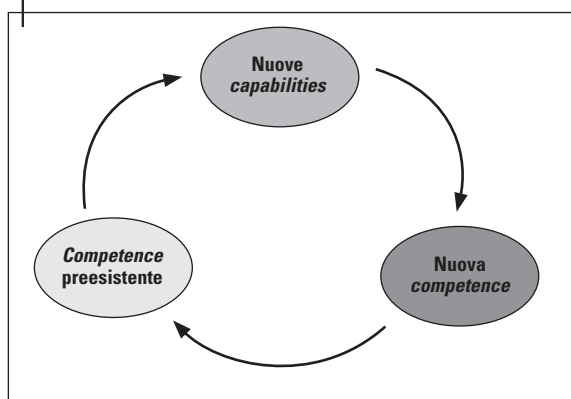




Figura 8 – LE DYNAMIC CAPABILITIES AZIENDALI



### La valutazione e la misurazione del capitale cognitivo

La valutazione degli *intangibile assets* è un problema annoso nell'ordinamento italiano, in quanto quasi sempre questi non sono né quantificati, né correttamente valutati, e quindi contabilizzati, nei bilanci civili e fiscali delle imprese.

In alcuni casi rari e solo per determinate categorie di *intangibile assets*, la rappresentazione in bilancio viene effettuata al costo d'acquisto, producendo così una forte distorsione di valutazione, quantomeno per quelle risorse immateriali prodotte dal capitale cognitivo che, come dimostrato in precedenza, sono auto-generate, potenziate e rinnovate da quelle pre-esistenti nel tessuto connettivo dell'impresa che li contiene.

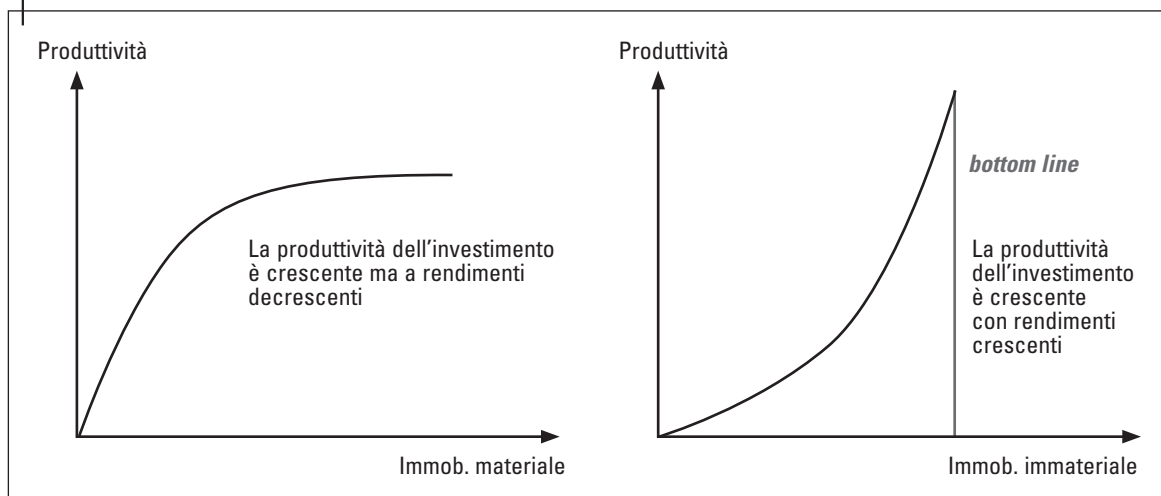
**Concettualmente le risorse intangibili**, a parere di chi scrive, non possono essere stimate e valutate singolarmente, perché sono caratterizzate da una forte e continua interazione tra l'intero universo di *intangibile assets* presenti nell'impresa. Il valore del *brand* di un particolare prodotto è collegato e connesso alla relativa spesa di investimento, sostenuta e da sostenere (promozione, pubblicità, R&S), nonché al modello organizzativo e di programmazione adottato dall'impresa. Risultando quindi molto difficile valutare separatamente e correttamente gli *intangibile assets* di ogni impresa, rivestono fondamentale importanza le informazioni sui

processi di generazione e di collegamento tra beni intangibili e non.

**È necessario e opportuno**, però, sempre distinguere tra il valutare e il misurare un singolo o un insieme di *intangibile assets*.

La *valutazione* è un processo di calcolo economico-finanziario necessario per la determinazione del patrimonio di un'impresa o azienda. La *misurazione* è invece un processo legato alla programmazione e al controllo che il *management* effettua per lo sviluppo, la sostenibilità e la persistenza dell'impresa. È indubbio che i due processi, se pure distinti e con obiettivi diversi, sono interdipendenti tra loro. Se è sicuramente vero che "per controllare occorre misurare", non è altrettanto vero che per "valutare occorre misurare", se, come nel caso di specie, ciò che vogliamo valutare è parte di un insieme complesso definito "azienda". È comunque importante precisare che, come ogni altro *asset*, un *asset* intangibile è carente di rappresentazione fisica, ma è indubbiamente una fonte di benefici futuri che si trasferiranno, in lassi temporali differenti, sul prezzo prodotto a esso correlato in modo diretto o differenziato creando un "valore persistente d'impresa". Alcuni *intangibles* sono generati da scoperte e nuove idee (R&D) e quindi spesso protetti e rappresentati da brevetti e *copyright*. Altri, soprattutto nel settore dei *consumer goods*, prendono la forma di *brand*, che consentono sia un incremento diretto dei prezzi che l'acquisizione di maggiori *market share*. Altri ancora includono canali di distribuzione *online* o alleanze commerciali. Esistono tuttavia molte altre categorie di *assets* intangibili, meno visibili rispetto ai precedenti e spesso sono definiti "capitale cognitivo strutturale" e riguardano tipicamente processi e disegni organizzativi unici generati dalle *capabilities* e dagli *skills* presenti in azienda sotto forma di capitale umano. Gli *intangibile assets* sono quindi da considerare cruciali per la sopravvivenza e la crescita sostenibile delle imprese, soprattutto negli ultimi anni e soprattutto per le PMI, in quanto rappresentano il *core* dell'innovazione nell'impresa sostenibile e resiliente.

Figura 9 – **RAFFRONTO TRA I RENDIMENTI DI UN INVESTIMENTO IN IMMOBILIZZAZIONE MATERIALE E UNO IN IMMOBILIZZAZIONE IMMATERIALE**



**La forte pressione competitiva** risultante dalla globalizzazione degli scambi e dall'ampliamento della deregolamentazione ha reso "l'innovazione continua" un tema cruciale per il successo dell'impresa e gli *intangible assets*, essendo per loro stessa natura difficili da imitare, rappresentano la più potente fonte di vantaggio competitivo sostenibile. Gli investimenti in capitale intangibile e soprattutto quelli rivenienti dal "capitale cognitivo", contrariamente a quelli in capitale fisico, sono governati dalla legge dei rendimenti crescenti (figura 9). Essi, infatti, non portano risultati immediati, ma, oltrepassata la soglia minima di investimento che genera poi riscontri economici positivi, porteranno rendimenti più che proporzionali rispetto all'investimento stesso. Questo effetto è spesso denominato nella letteratura come "scalabilità": il minimo costo incrementale rispetto all'investimento necessario porta i *revenue* direttamente alla *bottom line*, cioè fa sì che i ricavi si trasformino direttamente in margini.

### L'indice "Rp" per l'individuazione della "resilienza" d'impresa

A livello aziendale è stato verificato che esiste un

"valore occulto" all'interno del valore di mercato dell'impresa, che rende quest'ultimo superiore al rispettivo valore contabile della stessa impresa.

**Gli analisti finanziari, per stimare il valore delle società quotate in Borsa** e, di conseguenza, per stimare in modo indiretto gli *intangible assets* non contestualizzati in bilancio, utilizzano un indice denominato P/BV (*price book value*), che trae le sue origini dal quoziente Q di Tobin.<sup>6</sup> Secondo Tobin, le imprese, per decidere se accrescere lo *stock* di capitale, devono valutare di quanto il nuovo investimento farà crescere il flusso dei profitti futuri. In altri termini, ai fini della scelta delle imprese, diventa rilevante il rapporto tra la variazione nel valore attuale dei profitti e il costo d'acquisto del capitale. Questo valore è chiamato "q marginale" e può essere interpretato come il rapporto tra il valore di un'unità addizionale di capitale installato e il suo costo d'acquisto. In altri termini, le imprese investiranno se q è maggiore di 1, cioè se l'aumento nel valore attuale dei profitti è maggiore del costo dell'investimento addizionale; invece, se q è minore di 1, ridurranno gli investimenti.

Il P/BV, invece, pur contenendo tutte le intuizioni di Tobin, è un indice determinato dal rapporto



Tabella 1 – **PRICE TO BOOK VALUE**

Società	Mercato azionario	(A) Capitalizzazione di mercato (milioni di \$)	(B) Patrimonio contabile (milioni di \$)	P/BV = A/B	P/BV medio di settore
Oracle Computers	Nasdaq	92,80	5,70	16,28	8
Microsoft	Nasdaq	373,10	48,50	7,69	8
Coca-Cola	Nyse	111,40	11,10	10	9,10

tra il prezzo corrente (*price*) di mercato della società quotata (ottenuto dal prodotto tra il numero di azioni in circolazione e il loro prezzo di mercato) e il suo patrimonio netto indicato nel bilancio (*book value*).

$$P/BV = \frac{\text{prezzo corrente di mercato}}{\text{patrimonio netto}}$$

Le possibili casistiche sono:

- *P/BV elevato* = indica possibile sopravvalutazione della società e sottintende la presenza di *intangibile assets*;
- *P/BV basso* = indica solo possibile sottovalutazione della società.

Chiaramente non è sufficiente il solo indice P/BV per capire se la società in esame sia sopravvalutata o sottovalutata rispetto al suo patrimonio contabile netto e se quindi possieda o meno degli effettivi *intangibile assets*, o se questi ultimi, pur presenti, non abbiano ancora generato effetti in termini di valore aziendale.

Prendiamo, per esempio, in esame la *tabella 1*, che evidenzia, per tre imprese *leader* attualmente quotate sul mercato azionario, il relativo indice P/BV e il P/BV medio del settore industriale di appartenenza.

Come si può notare, il valore dell'indicatore P/BV è superiore all'unità ed evidenzia un valore di mercato superiore a quello contabile. Microsoft ha quindi una capitalizzazione di mercato di 7,69 volte maggiore del suo patrimonio contabile, mentre Oracle Computer ha un P/VB pari a oltre il doppio dell'industria di appartenenza (*software*).

Coca-Cola, impresa simbolo della *old economy*, evidenzia una capitalizzazione di ben 10 volte il proprio patrimonio contabile. Per questa società la componente emozionale dei prodotti e il favore riscontrato presso la clientela internazionale accrescono la componente *intangibile* del valore legata all'esperienza e al patrimonio dei propri clienti.

Si potrebbe quindi concludere, anche se in modo approssimativo e con opportuni aggiustamenti contabili, che il valore del "capitale intellettuale cognitivo" di ciascuna società analizzata è determinato dalla differenza tra la capitalizzazione di mercato e il patrimonio contabile valutato però secondo la tecnica del *fair value* generata dai principi contabili IAS/IFRS.

Questi ultimi si fondano su principi di redazione elaborati da appositi organismi professionali (IASB – International Accounting Standard Board) in cui prevale la *sostanza del bilancio rispetto la forma*.

Ogni Stato europeo, se pure con specifiche limitazioni e per determinate categorie d'impresa (per lo più le PMI), ha permesso l'adozione, in via alternativa, di due bilanci d'esercizio "chiari" e "precisi", quello civilistico e quello IAS. Risulta evidente però che gli schemi di stato patrimoniale e di conto economico saranno diversi, come pure diversi saranno i valori iscritti nei suddetti schemi di bilancio, ivi compreso l'importo dell'utile o della perdita d'esercizio.

Alcune differenze tra i due modelli possono essere riassunte nella *tabella 2*.

Tabella 2 – **SINTESI QUADRO CIVILISTICO E IAS**

<b>PRINCIPI CIVILISTICI (o modello europeo di bilancio)</b>	<b>PRINCIPI IAS/IFRS (o modello anglosassone di bilancio)</b>
Costo storico	<i>Fair value</i>
Prevalenza della “forma sulla sostanza”	Prevalenza della “sostanza sulla forma”
Tutela dei creditori	Tutela degli investitori attuali e potenziali
Prudenza	<i>Performance</i> potenziale
Reddito prodotto	Reddito potenziale

**Detto ciò, è possibile procedere alla determinazione di un indice**, da noi chiamato “Rp”, che quantifichi in termini percentuali l’esistenza del capitale cognitivo all’interno del patrimonio aziendale. Ai fini della costruzione dell’indice “Rp”, come sotto riportato, risulta necessario rielaborare i bilanci d’impresa secondo i principi IAS/IFRS, ottenendo così una valutazione del patrimonio aziendale al *fair value* (valore equo).

$$\text{“Rp” ratio} \equiv \frac{\left[ \begin{array}{l} \text{Capitalizzazione di mercato} \\ - \text{Patrimonio aziendale} \\ \text{al fair value} \end{array} \right]}{\text{Capitalizzazione di mercato}}$$

In Italia le PMI non quotate e che non hanno emesso strumenti finanziari diffusi non hanno l’obbligo di redigere il bilancio secondo questi principi. D’altro canto, però, tutte le altre tipologie di imprese, pur essendo obbligate ai principi IAS, continuano a determinare il valore delle attività immateriali secondo i principi civilistici, generando enormi problemi di comparabilità; infatti, anche se i principi contabili internazionali non prevedono più l’ammortamento per le attività immateriali a durata indeterminata (esempio tipico sono gli *intangible assets*), nell’ordinamento italiano occorre comunque effettuare l’“*impairment* di valore”, teso proprio a verificare la recuperabilità del valore iscritto nell’attivo.

Il D.Lgs 127/1991<sup>7</sup> e il codice civile all’art. 2426 prevedono unicamente la possibilità di ammortizzare sistematicamente il valore dell’avviamento e degli *intangible assets* per un periodo non superiore a cinque anni. In assenza di una modifica a tale

principio, esiste una forte incompatibilità tra la disciplina civilistica e i principi IAS.

A tale proposito, per il calcolo dell’indice “Rp”, sarà quindi necessario rideterminare il bilancio secondo la statuizione originaria dei principi IAS/IFRS.

### Sintesi conclusive

Il capitale cognitivo d’impresa e la sua crescita sono oggi da considerare l’unico fattore di produzione evoluto capace di creare, sostenere e guidare l’impresa verso l’implementazione di un modello di crescita *eco-nomica*, che, se pure in condizioni di *incertezza*, è basato principalmente sulla sostenibilità ambientale.

**Il nuovo modello di sviluppo deve, quindi, foggarsi** su un moderno concetto di impresa definita “resiliente”, ovvero organica, sempre pronta ad adattare il suo processo di produzione in funzione della risorsa “ambiente” disponibile, non sfruttandola, ma usandola in modo corretto e riproducibile. Fondamentale in questo approccio è la determinazione e valutazione del “patrimonio persistente” composto dalle *capabilities* aziendali, che, opportunamente stressate, creano la *competence* d’azienda e quindi il cuore del suo capitale cognitivo.

**L’indice “Rp”**, dal nome dei suoi autori, indica proprio la percentuale di “capitale cognitivo” presente in azienda e non contestualizzato nei bi-



lanci civilistici. Interessante risulta essere lo studio dell'andamento tendenziale di questo indice, previa opportuna depurazione di variazioni anomale e drogate del mercato azionario o valutativo di riferimento. Un suo incremento, in lassi temporali definiti, potrebbe individuare l'esistenza di un'impresa "resiliente". Infatti più la *competence* d'impresa aumenta, più l'indice "Rp" tende a 1 e ciò nella consapevolezza che:

- a.** il capitale intellettuale cognitivo è l'unico *asset* che si rivaluta nel tempo, invece di deprezzarsi. Il *know-how* delle *capabilities* aziendali è in continua evoluzione e genera nuovi *skills* individuali e nuova *competence* aziendale. Il compito del *manager* moderno è perciò quello di fare crescere e rendere produttivo il *know-how* delle persone, trasformando il capitale intellettuale cognitivo in valore per il cliente e profitto persistente per l'azienda;
- b.** il capitale intellettuale cognitivo di un'organizzazione non si consuma con l'uso e non diminuisce a seguito del suo utilizzo, anzi aumenta. Mentre è possibile vendere il prodotto/servizio frutto di questo specifico *intangible asset*, il *know-how* resta, può essere utilizzato nuovamente ed è la linfa vitale del

circolo virtuoso della *competence* d'impresa (*dynamic competence*);

- c.** il capitale intellettuale cognitivo appartiene principalmente alle persone che fanno parte del sistema produttivo. Fare una distinzione classica tra i diversi detentori dei due principali (o di quelli che fino a qualche anno fa erano i principali) mezzi di produzione non è più confacente alla realtà. Non è più possibile affermare in modo incondizionato che il fattore lavoro è fornito dalle persone e il fattore capitale è fornito dalla finanza e dalle altre imprese. In questa nuova economia basata sulla conoscenza è la persona il principale detentore sia del lavoro sia della nuova forma di capitale (quello intellettuale);
- d.** mentre gli *assets* fisici e finanziari sono tra loro concorrenti, poiché, trattandosi di *assets* per loro natura a disponibilità limitata, fa sì che i fruitori dei loro servizi si trovino in continua competizione, gli *assets* intangibili di solito non sono concorrenti tra loro. Questi ultimi possono essere impiegati simultaneamente in molteplici applicazioni, ciascuna delle quali non limita l'utilizzo che il bene ha per le altre (molti fattori immateriali hanno un costo opportunità pari a zero).

<sup>1</sup> De Maria in *Logica della produzione*, Pirola, Milano 1950, offre questa definizione: «l'impresa costituisce la forma principale dell'organizzazione produttiva dell'economia di mercato. È in essa che, secondo il principio del tornaconto economico, si raccolgono e si combinano i fattori produttivi originari e derivati e si realizzano gli atti necessari alla produzione di beni e servizi destinati al soddisfacimento diretto o indiretto dei bisogni altrui attraverso il meccanismo del mercato».

<sup>2</sup> Nel 2009 l'*overshoot day* è scattato il 25 settembre; nel 2010 si è dovuto chiedere un prestito alle generazioni future già dal 21 agosto (fonte: Global Footprint Network 2011).

<sup>3</sup> Grotberg, nel 1996, definisce la resilienza come «la capacità umana di affrontare le avversità della vita, superarle e uscirne rinforzato o, addirittura, trasformato»: E. H. Grotberg, *The International Resilience Project: Research and Application*, Civitan International Research Center, UAB 1996.

<sup>4</sup> L'evoluzione degli elementi costitutivi della "resilienza" accompagnerà le diverse fasi dello sviluppo o del ciclo vitale dell'uomo, «sarà un comportamento intuitivo durante la infanzia, poi si rinforzerà fino a essere volitivo nell'adolescenza e dopo ancora sarà completamente incorporato alla condotta propria dell'età adulta»: E. H. Grotberg, *The International Resilience Project: Research and Application*, Civitan International Research Center, UAB 1996.

<sup>5</sup> Il capitale cognitivo è una nuova dimensione evoluta del capitale intellettuale presente in azienda. Il capitale intellettuale in letteratura è composta dalle seguenti tre dimensioni:

- a.** *capitale umano* composto dalle competenze e conoscenze possedute dalle risorse umane aziendali;
- b.** *capitale organizzativo* prodotto dai meccanismi che l'organizzazione d'impresa utilizza per immagazzinare le conoscenze (*database*, protocolli operativi, manuali e *routine* organizzative);
- c.** *capitale relazionale* composto dalle relazioni che il capitale umano d'impresa stabilisce all'interno e all'esterno del proprio ambiente di lavoro. Il capitale cognitivo intellettuale è una nuova dimensione che attraversa le tre precedenti e che dalle stesse si compone. Esso si basa sulla proprietà della "condivisione" che moltiplica la conoscenza senza usarla. Ogni nuovo utilizzo della conoscenza non implica nuovi costi, ma unicamente nuovi utili. Il *capitale cognitivo intellettuale* è quindi frutto delle molteplici e diverse connessioni che ogni singola organizzazione d'impresa, autonomamente, attiva tra le tre precedenti dimensioni del capitale intellettuale. Per tale peculiarità deve necessariamente essere valutato nel suo complesso come unico *asset* intangibile.

<sup>6</sup> J. Tobin, "Macroeconomics and Fiscal Policy", forthcoming as a chapter in P. A. Samuelson and Modern Economics, McGraw-Hill. 1987.

<sup>7</sup> Decreto che ha recepito in Italia, seppure con alcune modifiche, la IV direttiva CE.