



editoriale

Oggi qualunque azienda si presenti sul mercato, deve fare i conti con le spese fisse di gestione, le materie prime che dovrà lavorare, i costi di manutenzione e le tasse. Il tutto tenuto insieme dalle regole, dalle norme con le quali convivere.

Come si può constatare semplicemente consultando i media specialistici e i propri uffici di consulenza, non è affatto semplice riuscire a proporre al mercato un prodotto facile da vendere e che possa creare un utile alla società che lo produce, permettendole così di mantenere invariate maestranze e, anzi, prevedere nuove assunzioni, soprattutto con le attuali condizioni del contratto sul lavoro.

La concorrenza si fa spietata anche perché ormai è evidente a tutti il divario di stipendio tra le società che operano in Europa e le società che operano nei cosiddetti mercati "emergenti". I margini sempre più ristretti, i controlli sempre più accurati e talvolta "eccessivi", tendenti spesso non alla prevenzione ma alla "punizione" fine a sé stessa, scoraggiano spesso dal creare nuove attività o continuarne altre. Ho visto dare multe a pescatori solo perché in alcuni punti delle reti le maglie non corrispondevano alle giuste dimensioni. Uomini che pescano nel Mediterraneo, con tutte le difficoltà che ci possono essere oggi a far quadrare i bilanci di una simile attività!

L'unica via attuabile oggi per espandere la propria attività o, in alcuni casi, mantenere le proprie posizioni in attesa di tempi migliori è "rinnovarsi", trovare nuove soluzioni all'interno dell'azienda (anche se non sempre il movimento è positivo; talvolta infatti una "pausa di riflessione" può essere utilissima per ripartire con nuova energia e idee). Queste innovazioni non devono necessariamente riguardare il prodotto venduto, ma anche le tecnologie per produrlo, le strategie di commercializzazione, la comunicazione pubblicitaria, la distribuzione, l'organizzazione, la logistica; in altre parole, non dobbiamo fermarci al prodotto, ma guardare al marketing, al servizio al cliente. Si può portare innovazione anche solo penetrando in nuovi mercati o valorizzando i collaboratori all'interno dell'impresa, o cambiando il modo di distribuzione.

Una delle prerogative dell'innovazione è diventare un punto di riferimento, un'eccellenza nel proprio settore. GVEditioni, per esempio, con Natural 1 ha costruito il nuovo portale con l'idea di dare un servizio agli utenti, che ponga il portale al livello di specificità oggi necessario nel mondo della ricerca scientifica. Dopo avere analizzato il profilo del nostro utente tipo, abbiamo deciso di privilegiare il tecnico, il ricercatore, lo scienziato, piuttosto che il curioso, il navigatore generico, che potrà comunque trovare informazioni e aggiornamenti interessanti nella sezione a lui dedicata.

Formazione e istruzione: saranno concepite come meri costi e non "investimenti", a farne le spese saranno lo sviluppo del Paese e la società tutta. Si sta invece favorendo l'occupazione "raccomandata", l'istruzione omologata, il diploma "facile", necessario solo ad "agguantare" il famoso "posto fisso".

Molti, usufruendo il meno possibile di una scala meriti, vogliono salire nella sala comandi della nostra nave. Sono più gli aspiranti comandanti che i marinai. Tutti vogliono ricoprire i ruoli di comandante, direttore di macchina, secondo comandante, medico di bordo, nostromo, primo commissario, hotel manager, primo ufficiale, secondo ufficiale e nessuno quello di marinaio semplice, fuochista, cameriere, cuoco, addetto alla lavanderia di bordo, tantomeno di mozzo. Tutti vogliono vestire la giacca blu marina a doppio petto, sei bottoni. Non è facile condurre una imbarcazione in queste condizioni e cioè, senza marinai, ma con un nutritissimo numero di "comandanti". Anche le società marittime, si sono fatte prendere la mano nella loro gestione interna dei tempi "passati" (anni '80/'90) e hanno aperto le fila del reclutamento "privilegiato", salvo poi lamentarsi dei costi in aumento e risparmiare sui camerieri e sul personale di servizio, reclutato con contratti anomali in territori a buon mercato, in ogni parte del mondo.

È in definitiva ciò che succede in tutti gli ambiti, anche a livello nazionale... tutti vogliono occupare i posti più "comodi", quelli che danno "abbastanza" ma senza troppa responsabilità, tutti vogliono amministrare gli altri. L'obiettivo, troppo spesso, è entrare nell'apparato amministrativo, non in quello produttivo. Ma così facendo, ridurremo la nostra bella Italia ad una stupenda automobile piena di gadgets e soluzioni tecniche all'avanguardia, ma priva di motore.

Ormai persino nelle cose più ovvie non si riesce a capire il comportamento dei nostri boiardi di stato, che risultano sempre più scollati dalla realtà, attenti solo a mantenere i loro diritti e privilegi, disattenti nelle cose che possono portare benessere e, perché no, ricchezza all'intera comunità. Ci sarebbe di che vergognarsi, ma il fatto è che molti dei responsabili non sono capaci neppure di questo sentimento, poiché non sanno neppure di cosa devono vergognarsi. Questo è il dramma!

Come sappiamo la nostra penisola è ricca di arte e non passa giorno che non ci si debba lamentare per come viene mantenuto tutto il ricco patrimonio nazionale artistico. Ebbene, mentre in Francia se un privato effettua una donazione per un restauro artistico può dedurre fiscalmente il 60% o fino al 90% se si tratta di un'azienda, da noi si detraggono imposte solo per un 19%.

Bruno Agostinelli