

Affrontare la crisi in modo diverso

di
FABIO RANUCCI

Profitto e scopo o, per usare un anglicismo al posto dell'espressione italiana ormai entrato nel nostro linguaggio corrente, "purpose", possono andare a braccetto? Sembrerebbe di sì, anche se tutto parte da una domanda sostanziale: in che modo? Questione aziendale, certo, ma anche qualcosa di più importante che può coinvolgere tutti.

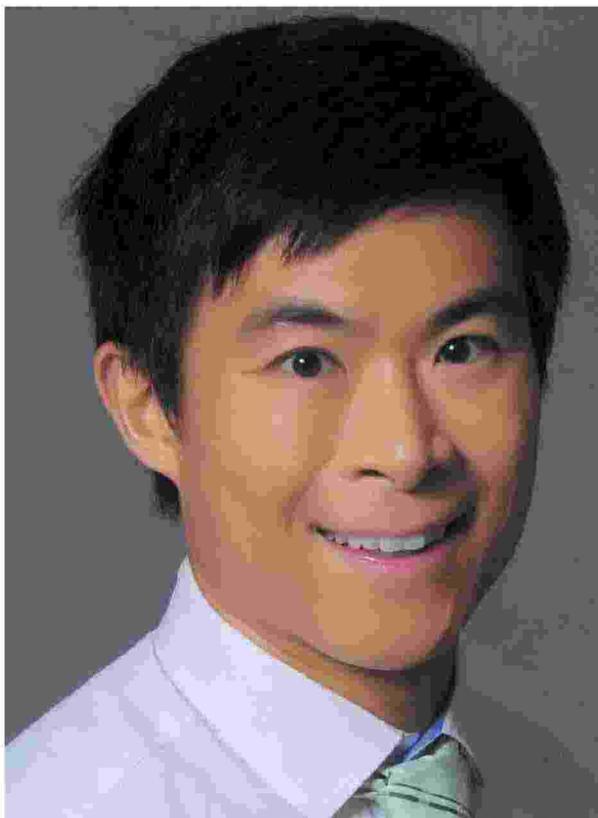
Il tema non è dei più semplici, ma a spiegarlo in un ampio saggio è l'economista britannico Alex Edmans, professore di Scienza delle finanze alla London Business School e grande esperto di politica delle imprese che intendono sviluppare progetti e strategie finalizzate al miglioramento dei processi operativi e gestionali e all'ottenimento del bene comune.

Edmans illustra il suo concetto di "Pieconomics", "forma mentis di manager innovativi" che puntano ai vantaggi "generati per la società da un'impresa" e dimostra che per ottenere "una torta più grande" necessita affrontare la crisi in modo diverso, lavorando bene e convincendo anzitutto i leader aziendali che è possibile rompere barriere e ostacoli che impediscono il raggiungimento dello scopo. Perché, sostiene, le aziende che puntano alla crescita e a generare profitto, facendo proprie le cause per arrivare al fine, riescono a raggiungere risultati migliori.

Una lettura istruttiva, che va fatta anche alla luce di una situazione difficile, con il capitalismo in ginoc-

chio, un'Europa in crisi e un Paese come l'Italia che non riesce a guardare lontano. E che parte da un presupposto: "La crisi finanziaria del 2007 - si legge nel volume - è costata a 9 milioni di americani il posto di lavoro e a 10 milioni la casa. E anche quando l'economia si è ripresa, i guadagni sono andati in gran parte ai leader e agli azionisti, mentre i salari rimanevano fermi. Nel 2019, il patrimonio dei 22 uomini più ricchi del mondo era superiore a quello di tutte le donne africane". Quindi,

secondo Edmans, "le grandi imprese non si limitano a beneficiare passivamente delle tendenze globali, ma contribuiscono attivamente a crearle. Molte, pur di spremere profitti fino all'ultimo centesimo, pagano i dipendenti il meno possibile e li fanno lavorare il più possibile, facendosi beffe delle norme sanitarie e di sicurezza". Così "il risultato è una situazione in cui le imprese sfruttano la società, i cittadini reagiscono e a loro volta le imprese rispondono con iniziative di comu-



nicazione che si sospetta servano solo a ingannare i regolatori e a proseguire lo sfruttamento. E il ciclo si ripete da secoli". Tra corsi e ricorsi storici, da quando del conflitto fra lavoro e capitale se ne occupò Karl Marx nella metà del XIX secolo, l'importante ora è ripartire da nuovi principi, con motivazioni diverse per affrontare questa sfida. Che Edmans espone nelle quattro parti del libro, dall'"idea di base" alla possibilità di "ampliare la prospettiva". Con cifre, dati ed esempi di quanto già avvenuto che aiutano a inquadrare meglio i temi essenziali da affrontare. Punto di partenza, comunque, deve essere un cambiamento di marcia. Anzi, asserisce l'autore, di mentalità, consapevole del fatto che "non tutti hanno la forza per sviluppare un farmaco degno del Nobel, di lanciare una tecnologia nuova o di chiudere un'intera linea di business. Ma la torta si

può accrescere anche con un pochino di farina alla volta, a passi piccoli ma costanti". Spiegando tra l'altro come gli investitori potranno identificare quelle aziende che non praticano il "greenwashing", utilizzato per costruirsi un'immagine di sé e delle proprie attività ingannevole, non corrispondente alla realtà e falsamente ecosostenibile, ma invece sono realmente intenzionate a realizzare una società migliore e più inclusiva. "Quando in un'organizzazione tutti lavorano insieme – dice Edmans –, legati a un fine comune e focalizzati sul lungo termine, il risultato è la creazione di un valore condiviso, che assicura una fetta più grande a tutti i soggetti: azionisti, lavoratori, clienti, fornitori, ambiente, comunità e contribuenti. Non è necessario dunque scegliere se porsi al servizio degli investitori o degli stakeholder: si possono avere entrambe le cose". E "questa mentalità

win-win è al cuore di questo libro". Edmans avvisa i lettori che quanto riportato nel testo rivela "molti risultati sorprendenti, contraddicendo miti diffusi sulle imprese e suggerendo altre soluzioni rispetto a quelle raccomandate di solito. Vedremo che ridurre i vertiginosi stipendi degli amministratori delegati in realtà non è il modo più efficace per riformare le retribuzioni a vantaggio della società. Capiremo in che modo un investitore che vende le proprie azioni in un'ottica di breve termine possa incoraggiare le aziende a operare in una prospettiva più lunga". E tanto altro in un saggio esaustivo per addetti ai lavori, studiosi e per chi vuole saperne di più sull'argomento o cominciare a capirne qualcosa.

Alex Edmans, **Per una torta più grande**, FrancoAngeli, 2024, pp. 384, euro 35,00

