

C O M P A N I E S

pagine a cura di Claudio Gerino



Zoom/ Contratti vincolanti tra le parti per coniugare i due aspetti con la mediazione di strutture consulenti chiamate a vigilare

Etica e business, le aziende scoprono i "patti concreti" con Legambiente

FRANCESCA TARISSI

Come riuscire ad abbinare etica e business? Facendo in modo che il secondo investa sulla prima perché certo di trarne vantaggio. Facile a dirsi, più difficile ad operarsi.

Per uscire dall'impasse e cominciare sul serio a parlare di etica applicata alle imprese, una società di Milano, la B2Comunicazione, ha così elaborato una nuova strategia che apre le porte ad un modo più pratico e fattivo di guardare all'intera faccenda e che, per tale motivo, potrebbe rivelarsi vincente. In sostanza, la struttura di consulenza, nata dalla partnership tra AIDA Partners e B2 Comunicazione, progetta "patti etici concreti" tra organizzazioni e stakeholder per rendere la responsabilità sociale misurabile e finalizzata alla creazione del valore.

Una proposta nata da AIDA partners e B2 Comunicazione accolta dagli ambientalisti

Non solo: per come è stato consegnato, il progetto, denominato E2B (Ethics to Business), trasforma il CSR in un'obbligazione che l'azienda firma davanti all'avvocato (lo studio Maccabrini&partners) e che ha la sua controparte in Legambiente.

E' un po' l'uovo di Colombo: se il problema è trasformare l'intento etico in una realtà, ecco che occorre un contratto vincolante tra due parti - l'impresa e Legambiente - e un terzo esterno che vigila (un laboratorio specializzato, un'università o altra struttura super partes). E chi sbaglia paga pegno: una volta che l'azienda ha stabilito investimento economico, tempi e modi dell'impegno che si sente di assumersi per migliorare in senso etico un ramo specifico della sua attività, nel caso in cui non adempisca, dovrà fare fronte ad un programma prestabilito (la costruzione di un pozzo in Africa, la provvigione per un mese di cibo

per una mensa o qualunque altra forma di "buona azione"). "E2B porta reputazione e quindi denaro", spiega Pier Luigi Ratti, direttore divisione ricerche di B2Comunicazione. "Abbiamo misurato una relazione tra l'andamento del titolo di un'azienda e l'immagine rimandata dalla stampa e anche tra i volumi di presenza sui media e i volumi scambiati (titoli venduti in una giornata di un'azienda, ndr)", interviene Riccardo Taverna direttore e genaiaccio di B2Comunicazione: "questa relazione non è assoluta ma l'abbiamo comunque riscontrata in ben il



65% dei casi campione analizzati; ciò significa che con un programma come E2B le aziende vincono sempre, perché se raggiungono l'obiettivo hanno comunque migliorato un settore specifico della loro attività e se non lo raggiungono, mantenendo fede all'impegno etico stabilito come 'penale', avvantaggiano la propria immagine e ne acquistano in credibilità".

Il sito di AIDA Partners che offre la mediazione etica-business



Focus/ Le due aziende collaboreranno su server ad alte prestazioni. Finisce così l'esclusiva di AMD all'interno della multinazionale di Stanford

Il ritorno di Sun nei piani pluriennali di Intel

LEOSORGE

Sun ed Intel ricominciano a lavorare insieme, secondo un piano pluriennale presentato dai rispettivi presidenti, Jonathan Schwartz e Paul Otellini. Solo due anni fa l'azienda di Stanford aveva dato l'esclusiva al chip AMD, sempre a fianco dei suoi UltraSpare, tagliando fuori Intel. Oggi Sun impiegherà i chip Xeon su server e workstation, e i settori tecnici delle due aziende collaboreranno sui server ad alte prestazioni. La tensione tra le due aziende potrebbe essersi rilassata anche per



l'abbandono di Scott McNealy, che mal sopportava il chipmaker di Santa Clara.

Dal punto di vista del numero di chip, per Intel questo è un affare di piccolo cabotaggio, un ordine di grandezza inferiore al business con Apple; comunque la notizia non fa piacere ad AMD, né al suo portafoglio, né alla sua immagine.

Ma il succo dell'annuncio è altrove: le due aziende lavoreranno insieme per ottimizzare le rispettive tecnologie di fascia alta particolarmente in due aree, finanze e telecomunicazioni. Si tratta di segmenti ai quali Intel è molto interessata e Sun è particolarmente forte. Dal suo canto, Intel promuoverà commercialmente Solaris tra i suoi produttori OEM.

Il presente, invece, vede la collaborazione su più tecnologie, tra le quali la virtualizzazione, l'accelerazione I/O e il Demand-Based Switching di Intel e Java e NetBeans di Sun.



Robot news

di FRANCESCA TARISSI

Mini robot volanti per una guerra cieca

Hanno dimensioni ridottissime, sono in grado di uccidere un uomo in pochi istanti, neutralizzare le truppe nemiche senza difficoltà e rendersi irreperibili con grande destrezza. Il loro nome è MAV, sigla che sta per Micro Air Vehicles, e rappresentano la nuova frontiera della robotica da guerra. Settore questo, che non conosce sosta.

Qualche esempio? La gran Bretagna li sta già utilizzando per le missioni di ricognizione in Afghanistan. I Taliban, come sono stati soprannominati, vengono controllati in remoto da gamepad simili a quelli utilizzati per i videogiochi e presto porteranno a bordo cariche di esplosivo C4. Israele conta invece di averne svariate unità entro i prossimi tre anni per usarli contro i terroristi, mentre gli Stati Uniti hanno allo studio delle micro munizioni di cui dotare i mini robot volanti.

Lo scenario che si schiude, risulta così quanto mai inquietante. Perché la domanda che ci si pone è: chi pensa ai civili? Come impedire che il futuro impiego dei Mav possa causare morti innocenti tra le popolazioni dei paesi coinvolti nei conflitti? Senza contare il rischio che le medesime macchine possano essere sfruttate dall'avversario in combine con armi chimiche o biologiche.

(fonte: Wired)

(francesca.tarissi@tiscali.it)

