

Rassegna Stampa RuralHack n.75

Luglio 10, 2020 · Rural Hack



RuralHack

Rassegna stampa

n. 75 - 10 luglio 2020

Le persone sono il cuore delle tecnologie

Leggiamo che in questi mesi è aumentato in modo esponenziale l'uso delle piattaforme di e-commerce per la spesa e, in genere, per l'approvvigionamento di cibo.

Leggiamo che in Giappone va forte una nuova app che raccoglie tutto il sapere dei commercianti di pesce giapponesi e lo affida ad un sistema di intelligenza artificiale per consentire allo smartphone di riconoscere il tonno fresco.

Leggiamo che in Svezia sta per essere aperto il primo supermercato senza personale, tutto digitale e aperto 24 su 24. Immaginiamo il sollievo di poter tenere aperto un servizio di questo tipo senza dover negoziare con i sindacati per gli orari e gli straordinari e i turni...

E leggiamo anche che al Sud sta partendo la campagna del pomodoro ma i produttori sono ancora senza contratto perché nel braccio di ferro tra agricoltori, imprese della trasformazione e GDO questi ultimi spingono per abbassare progressivamente sempre di più i prezzi mentre la produzione quest'anno ha subito riduzioni a causa del clima e, in più, chi produce sta cercando di spuntare un prezzo un po' più alto visto che la passata di pomodoro è stata stravenduta in questi mesi di Covid. Il fatto è che se la GDO vuol vendere i prodotti a un prezzo basso li deve per forza comprare ad un prezzo basso e, a ritroso, l'industria che vende al ribasso alla GDO si rifarà sull'agricoltore e sul fornitore di materie prime; quest'ultimo cercherà di aumentare le rese (usando prodotti chimici) e di ridurre al massimo le spese accessorie (compreso il costo del lavoro dei suoi dipendenti). E più il prodotto sarà indistinguibile per la sua qualità, più tutto si misurerà sulle quantità prodotte, lavorate e distribuite.

Ed ecco che il cibo-simbolo del Made in Italy si trasforma in una commodity.

Quando cominciamo a dirci che spingere sul paradigma attuale del massimo guadagno possibile "a prescindere" va contro le persone? Ecco sintetizzata perfettamente la logica che guida nuovi servizi, la produzione e la vendita a livello industriale dei prodotti e, in generale, la "logica di progresso": "Un'impresa non è un servizio sociale dello Stato. La sua finalità non è il benessere dei suoi dipendenti o la soddisfazione dei suoi clienti, ma il profitto, o il margine di guadagno. E per creare profitto, la ricetta non è molto complicata: basta comprare o produrre a un costo inferiore a quello di vendita. La differenza tra il costo di acquisto o di produzione e il prezzo di vendita è il margine: più è sostanzioso meglio è. Se si

capisce questo, non serve fare un master in management” (Brusset C. Siete pazzi a mangiarlo!, Pickwick, 2019).

Lo staff di RuralHack

Scarica la rassegna stampa n.75

Fonte: <https://www.ruralhack.org/rassegna-stampa-ruralhack-n-75/>