Beni relazionali e lavoro, parlano le imprese

Autore: Stefania Tanesini

Fonte: Città Nuova

Con la crisi della Ryanair che non riesce ad arginare l'onda dimissionaria dei suoi piloti, scontenti delle rigide regole della compagnia low-cost, è tornato prepotentemente in auge il tema delle condizioni lavorative, del "tasso di felicità" e, di conseguenza, di produttività dei lavoratori. Se n'è parlato in uno degli appuntamenti a margine dell'ottava edizione di LoppianoLab

Con la crisi della Ryanair che non riesce ad arginare l'onda dimissionaria dei suoi piloti, scontenti delle rigide regole della compagnia low-cost, è tornato prepotentemente in auge il tema delle condizioni lavorative, del "tasso di felicità" e, di conseguenza, di produttività dei lavoratori. Assistiamo ancora una volta ad una strategia per cui il dipendente è una pedina da muovere (e sacrificare) sullo scacchiere aziendale, una risorsa-oggetto ben lungi dall'essere considerato protagonista o tantomeno un "bene comune" indispensabile al successo della mission aziendale. Un comportamento che sembra porre la retromarcia rispetto al movimento economico che avanza e studia teoria e prassi di uno stile aziendale in cui i beni relazionali sono l'asse portante dell'agire d'impresa; «Un'impresa – precisa il prof. Benedetto Gui, docente di Economia all'Istituto Universitario Sophia (Loppiano – FI) – dove la persona è al centro». Se n'è parlato ieri al Polo Bonfanti (Burchio – FI) all'incontro su "Beni relazionali e lavoro", uno degli appuntamenti a margine dell'ottava edizione di LoppianoLab che ha preso il via oggi a Loppiano con il titolo "Né vittime né briganti. Cambiare le regole del gioco". «Quando parliamo di beni relazionali ci riferiamo ad amicizia, fiducia, compagnia, cordialità, supporto, senso di appartenenza, coinvolgimento – continua il prof. Gui – tutti fattori determinanti di soddisfazione sul posto di lavoro». Dunque non contano solo la paga o l'orario di lavoro, sembra essere arrivato il momento di riconoscere dignità economica ai beni relazionali. «Ormai anche la rigida scienza aziendale riconosce validità a questi ultimi nell'ambito di uno sviluppo integrale dell'impresa – spiega Maria-Gabriella Baldarelli, docente di Scienze aziendali presso l'Università di Bologna e Sophia – perché ormai rientrano nell'ambito del suo sviluppo integrale. Poi oggi, sia a livello nazionale che europeo, si promuove sempre di più la stesura di un bilancio integrato, dove, accanto ai dati strettamente finanziari vengono rendicontanti anche i beni ambientali, sociali e relazionali che entrano così a far parte effettiva del bilancio aziendale». Enrica Bruneri è amministratore unico della Uni-Mecc s.r.l., azienda di Cafasse (TO) che produce componenti in acciaio e alluminio per il settore automotive. Fondata dal padre Roberto negli anni '60, oggi conta 30 dipendenti. «Ho raccolto la sua eredità e il suo stile aziendale che si è sempre distinto per il primato dei valori etici. Riusciva ad instaurare con tutti rapporti di fiducia. Alla base di qualsiasi decisione c'era il dipendente come parte attiva e centrale dell'azienda. Questo stile mi ha guidato negli anni e nei momenti più difficili, come quello della crisi economica. È stato il sostegno di tutti ad aiutarmi; avevamo i magazzini pieni di materiali e gli ordini erano calati molto, così siamo andati a parlare ai fornitori per proporre dei piani di rientro e il contatto diretto ha sempre pagato. Ho puntato a tutelare sempre i dipendenti e, dopo un anno e mezzo di cassa integrazione, sono rientrati in azienda. Quando posso, scendo in reparto al cambio turno, per condividere il più possibile con loro gioie e sfide». Giuliana e Giovanni Bertagna originari di Brescia sono dei veterani della produzione di filati e anche dei pionieri dell'Economia di Comunione. Hanno aderito al progetto fin dagli inizi e nel 2006 al Polo Bonfanti hanno dato vita al "Philocafé", spazio bar e di vendita di filati che ha puntato tutto sui cosiddetti beni relazionali. "Questi ultimi ci hanno risolto il bilancio" - ha spiegato Giovanni. Per vari motivi l'attività non ha funzionato ma si è sviluppata la vendita della lana e... il capitale relazionale. Le persone venivano ai nostri corsi di maglia per stringere rapporti, per trovare amicizia. È stata la rete di clienti che ci ha permesso di raggiungere una parità di bilancio e

da circa un anno alcune nostre collaboratrici hanno aperto a Firenze uno spazio di vendita animato dallo stesso spirito. Maurizio Cialotti e Roberto Casali vengono da Cesenatico (Forlì) e sono rispettivamente pescatore e commerciante del settore ittico. Indignato e amareggiato per lo sversamento in mare del pesce non ritirato, pescato da Maurizio, Roberto ha dato vita a uno spaccio di pesce per la valorizzazione dei prodotti naturali e stagionali del territorio, per renderli accessibili a tutti, riducendo al minimo gli sprechi. E' nata così così LECOPESCE che vende prodotti ittici trattati unicamente con la tecnologia del freddo, lavorati manualmente e trasformati in giornata. E bisogna ammettere che, nonostante i costi, fino ad ora sono riusciti a mettere sulle tavole delle famiglie prodotti sani che conservano inalterata la qualità. «Che cosa c'entra tutto questo con i beni relazionali? – si chiede Roberto – I ragazzi che lavorano da noi sanno che i beni sono di tutti e che non dobbiamo sprecare nulla. È questa la nostra mission aziendale. È un percorso difficile e turbolento: sono stato minacciato, avvertito, danneggiato perché il nostro è uno stile che va contro il sistema, contro l'economia dello spreco. Ma non molliamo. Siamo convinti che è così che contribuiamo ad un cambio di passo economico e culturale».