
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 [LECOPESCHE](#) 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».