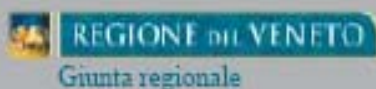


RESPONSABILITA' SOCIALE D'IMPRESA E ADOZIONI INTERNAZIONALI

Opportunità per le
imprese venete

Atti workshop
6 dicembre 2007





ADOZIONI INTERNAZIONALI



RESPONSABILITA' SOCIALE D'IMPRESA E ADOZIONI INTERNAZIONALI

**Azioni di solidarietà sociale tra sussidiarietà e imprenditorialità:
opportunità per le imprese venete**

**Atti workshop
Treviso, 6 dicembre 2007**

*Un ringraziamento a quanti si impegnano a trovare
una Famiglia a chi non ce l'ha*



INDICE

Saluti di benvenuto	4
Saluti autorità	6
Interventi	11
Presentazione di case study	19
Informazioni utili	40



Saluti di benvenuto

Dott. Giuseppe Dal Ben

Direttore Servizi Sociali
Azienda Ulss n. 9 Treviso

Buongiorno a tutti, un caloroso benvenuto da parte mia in qualità di Direttore dei Servizi Sociali dell'ULSS 9 di Treviso a tutti Voi.

Il saluto e il ringraziamento va al Dott. Dario – Direttore Generale della nostra azienda ULSS, al dott. Federico Tessari – Presidente della CCIAA di Treviso e di Unioncamere Veneto. Un saluto particolare e un ringraziamento per la loro presenza, va inoltre ai relatori della mattinata: il Dott. Francesco Gallo - Dirigente Regionale - che in questa sede rappresenta la Regione Veneto e che ci porterà il saluto dell'Assessore regionale alle Politiche Sociali, dott. Stefano Valdegamberi, il Dott. Franco Tagliente di Proetica, la Dott.ssa Nicoletta Alessi di Alessi Spa, il Dott. Marco Cremonte di Ai.Bi Amici dei Bambini, il Dott. Piero Martinotti della ST Microelectronics.

Un benvenuto cordiale e caloroso alla delegazione etiopie presente in sala.

La delegazione etiopie è formata da funzionari del Ministero degli Affari Sociali per la donna dell'Etiopia e da funzionari della regione 14, che è la regione centrale dell'Etiopia, quella di Adissabeba.

La presenza della delegazione etiopie qui nel Veneto e in particolare a Treviso, in occasione di questo workshop, fa parte delle azioni che il Progetto Veneto Adozioni sta avviando nella nostra regione per sviluppare il sistema veneto delle adozioni.

In particolare l'incontro di oggi vuole mettere assieme il mondo delle adozioni con il mondo dell'impresa/imprenditoria.

Sorge spontanea una domanda. Cosa hanno in comune le adozioni, ed in particolare quelle internazionali, con le imprese?

A questa domanda vorremmo rispondere con gli interventi che ci susseguiranno nel corso della mattinata.

Stiamo proiettando una diapositiva con scritto

"ogni bambino ha il diritto di essere amato e di crescere nella propria famiglia e quando risulta essere solo e abbandonato nel suo paese di origine, allora ha diritto ad avere una nuova famiglia adottiva straniera".

dobbiamo sempre tenere presente questo presupposto dettato dall'ONU.



Alcuni dati. Negli ultimi sei anni in Italia sono stati 16.604 i minori a cui è stata concessa l'autorizzazione ad entrare nel nostro paese, di questi 1.752 nel Veneto. Il Veneto rappresenta la seconda regione d'Italia per numero di adozioni internazionali di minori.

Sono bimbi che hanno un'età compresa tra 1 e 4 anni e che provengono – per metà – dall'Europa, dall'Est Europa in particolare, poi dall'America, Asia e Africa; le percentuali di provenienza sono analoghe sia per l'Italia sia per il Veneto.

Le fasi che portano all'adozione di un minore sono diverse. La più difficoltosa, e che spesso appare anche nella stampa e nei media, è quella denominata "fase dell'attesa". E' la tappa che inizia dal momento in cui la famiglia incarica un ente autorizzato per sviluppare il percorso adottivo e termina con l'ingresso del minore in Italia. E' il periodo più lungo, più difficoltoso ed ha una durata di circa 33 mesi di media. Tre anni

Perché è la fase più problematica? Dipende da molti fattori. Per esempio dalle normative che abbiamo in Italia, dalle normative del paese d'origine, da come l'Ente autorizzato agisce in quel paese e dipende da quanto siamo rappresentati come Nazione e come Regione, anche attraverso le proprie imprese che vi lavorano. Ecco perché si può legare l'impresa alle adozioni.

La presenza di un'impresa nel paese d'origine del minore può essere quindi importante per l'Italia e per il Veneto in particolare, per costruire i percorsi adottivi nel miglior modo possibile, tenendo conto che il fine adottivo è quello di far crescere il minore nel suo paese e non quello di portarlo in Italia.

I lavori del workshop di oggi ci aiuteranno a capire come stanno insieme adozioni e il sistema delle imprese. Per questo abbiamo invitato i relatori che ci parleranno:

- Il progetto Veneto Adozioni con il Dott. Francesco Gallo
- La Responsabile Sociale d'Impresa con il dott. Franco Tagliente

A seguire il racconto dell'esperienza della Alessi Spa, avremo la testimonianza di Marco Cremonese per L'Al.Bi e del Dott. Martinotti per ST Microelectronics.

La parola al Dott. Claudio Dario, Direttore Generale Azienda Ulss n.9 Treviso, per un saluto al pubblico.

Grazie.



Saluti Autorità

Dott. Claudio Dario

Direttore Generale
Azienda Ulss n.9 Treviso

Grazie, buongiorno a tutti e benvenuti a Treviso.

Vorrei sottolineare l'importanza che hanno le strutture pubbliche e questi progetti di origine regionale, tenendo presente che l'Europa sarà sempre di più l'Europa delle regioni più che degli stati sopranazionali, che sono il frutto di uno sviluppo di una realtà europea che vede questa rete di azioni di origine regionale.

Le attività regionali hanno un forte impatto sull'immagine italiana all'estero, in particolare il coordinamento, i rapporti, le relazioni, l'approccio a rete tra soggetti pubblici e soggetti privati da sviluppare.

L'immagine che si ha all'estero è un'immagine complessiva.
A tal proposito noi abbiamo fatto e stiamo facendo alcune esperienze, per esempio in Romania c'è un progetto cofinanziato dalla Regione Veneto, dalla CCIAA, da Istituti Bancari, da soggetti sovranazionali relativo sull'intervento di assistenza sanitaria dei nostri imprenditori, delle loro maestranze italiane, ma anche delle maestranze rumene.

Alcune volte l'impressione è che le imprese si pongano, nei momenti associativi, in un modo tale da non riuscire, forse per scarsa presenza del pubblico in alcuni ambiti, ad intervenire con un approccio di rete.

Il pubblico, la sanità, in modo particolare gli aspetti sociali e l'approccio sociale, possono rappresentare un veicolo di gestione dell'immagine, di gestione della scala dei valori che noi italiani abbiamo e che vogliamo far capire anche all'estero in una situazione in cui le nostre aziende possono avere ascolto e sviluppo in quelle realtà.

In questo contesto siamo felici che la Regione Veneto abbia fatto riferimento a noi, team che ci mette il massimo impegno e ci permette di trasmettere questa filosofia e di promuovere questa immagine all'estero, grazie alle sinergie sia al settore pubblico, abbiamo già iniziato con la CCIAA, sia a quello delle imprese.

Per poter portare avanti questi progetti è necessario sviluppare e far crescere le sinergie di sistema non solo per singoli casi, ma per una serie di progetti duraturi nel tempo.

Vi ringrazio, vi auguro buon lavoro e sappiate che da parte nostra c'è questo tipo di posizione.



Dott. Federico Tessari

Presidente Camera di Commercio di Treviso
Presidente Unioncamere Veneto

Grazie e buongiorno a tutti.

E' un piacere per me essere qui questa mattina e mi permetto di sottolineare la sensibilità espressa dal Dott. Dario e dal Dott. Gallo con i quali noi siamo partner.

Una sensibilità, quella della responsabilità sociale d'impresa, che mette in evidenza due effetti. Il primo: come CCIAA il concetto di RSI lo abbiamo reso operativo, ancora qualche anno fa, assieme ad Unioncamere Italiane al Ministero del Lavoro ed a quello delle Politiche Sociali.

Il secondo: le attività di RSI in cui ci impegniamo le facciamo solamente in determinati paesi, oltre quelli interni all'Unione Europea. Ad oggi abbiamo sette antenne internazionali in paesi con i quali teniamo relazioni economiche.

Questo è un volano di informazione e di comunicazione e, soprattutto, di credibilità per il nostro sistema economico che attraverso gli enti pubblici funge da catalizzatore e da garante dell'attività.

Il binomio RSI e quello di adozione internazionale mi sembra possa produrre effetti importanti, interessanti e di crescita di vera responsabilità.

Il Veneto è la seconda regione italiana per il numero di adozioni. Ma è anche al secondo posto come PIL, è secondo come esportazioni, € 44 miliardi di euro, è secondo anche per numero di imprese. alla base di questi dati c'è sicuramente una grande volontà e responsabilità da parte delle imprese nel costruire rapporti caratterizzati da una forte RSI con tutte le parte interessate.

Dato molto importante da rilevare in quanto soggetti con una forte responsabilità di governance hanno una maggiore possibilità di crescita economica.

Alla base dell'azione di RSI ritroviamo il principio dell'impegno volontario che oggi sta diventando qualcosa di più significativo nell'ambito delle relazioni economiche : è aggregazione aziendale, che spesso vuol dire aggregazione familiare, è una forma di dignità aziendale che produce una maggiore un maggior rispetto tra datori di lavoro e collaboratori.

Per me sono elementi essenziali per trovare un comune denominatore che è quello di un beneficio positivo e duraturo per l'intero sistema economico e sociale.

Inoltre desidero evidenziare che in questi momenti ci vuole una particolare attenzione e sensibilità verso un elemento che ritrovo nel nostro sistema italiano e veneto.

Quando vado all'estero con delegazioni o con workshop tra imprese ritrovo sempre un elemento sostanziale che caratterizza i nostri imprenditori: la cultura dei soggetti si manifesta ancor prima della cultura dell'impresa.

Sottolineo questo aspetto perché il conoscere la cultura di un paese, capire qual è il patrimonio culturale ed ambientale che abbiamo davanti è un elemento sostanziale di competitività per predisporre un progetto economico di successo.



Ritengo, infine, che il fenomeno della RSI sia una grande priorità - sotto il profilo dell'internazionalizzazione – perchè agevola la capacità interpretativa di un determinato paese e soprattutto quali possono essere gli effetti positivi di uno sviluppo sostenibile e compatibile.

Unioncamere del Veneto e di quella Italiana sono a disposizione per queste nobili iniziative. Troverete sempre in queste istituzioni un partner convinto, propositivo e attivo.

Grazie e buona giornata.



Dott. Francesco Gallo

Responsabile Servizi alla Famiglia
Regione del Veneto

La mia è la testimonianza della presenza della Regione in questi progetti e in particolare la riprova che gli assessori regionali Stefano Valdegamberi e Fabio Gava ci credono profondamente al tema delle adozioni e alla volontà di fare sistema insieme.

Come servizio regionale per la famiglia stiamo lavorando sul tema delle adozioni internazionali, lavoriamo credendo effettivamente che il bene e il diritto di ogni bambino è di crescere nella propria famiglia. Crediamo effettivamente che l'unità familiare sia elemento principale che dà la possibilità alla persona di essere persona fino in fondo.

Il concetto di famiglia e di unità sono elementi costitutivi della persona.

Per i bambini che hanno bisogno e diritto di una famiglia e che però non hanno la loro famiglia, crediamo sia doveroso muoverci per far sì che questi bambini ce l'abbiano.

In questi anni abbiamo visto che l'istituzione – da sola, con le famiglie e con gli enti autorizzati non è in grado di dare tutte le risposte necessarie al bambino. Crediamo che ciò sia possibile solo creando sistema, dove istituzioni, famiglie, enti autorizzati, tribunale dei minori, imprese, terzo settore, tutti insieme si possano perseguire obiettivi comuni per il bene delle persone e dei bambini in particolare.

E' la filosofia che ci ha condotti e ci ha motivato in questi ultimi anni. Il credere che il benessere per le persone non lo si fa in termini di welfare state, ma attraverso un welfare di comunità o meglio definito un welfare societario plurale; dove stato, mercato, imprese, famiglie, terzo settore costruiscono insieme il ben-essere per la persona.

Questo discorso è stato un elemento su cui ci siamo molto confrontati a livello di servizio regionale per la famiglia perché crediamo che non si possa andare lontano se si è da soli.

Pensando al discorso delle adozioni, ciò comporta un cambiamento di mentalità, in vari settori e soprattutto negli operatori dei servizi; dobbiamo tener presente che non possiamo pensare alle adozioni come la legge vorrebbe. La legge nazionale è una legge che è arrivata prima della riforma del titolo V della Costituzione, quindi prima che ci fosse una scelta normativa di sussidiarietà.

La legge purtroppo pone degli attori monolitici, che si muovono per conto proprio. Ci sono i servizi regionali che dovrebbero stendere la relazione al tribunale sull'idoneità di coppia, il tribunale che si muove per dare l'idoneità, e gli enti che si muovono per abbinare un bambino a quella determinata famiglia. Ogni attore, per la normativa, si muove indipendentemente dagli altri e alla fine la Commissione Nazionale ratifica il tutto.

La legge ha bisogno di poter essere rivista sotto quest'aspetto per creare sistema tra i vari soggetti; ha bisogno di trovare dei meccanismi dando la possibilità che ci si metta tutti insieme per risposte vere e soprattutto il bambino adottato e la famiglia che adotta hanno bisogno di una continuità che diventi un percorso di vita.

Come Regione Veneto ci siamo posti l'obiettivo di creare per tappe questo tipo di continuità.



Ci siamo attivati proprio in questo senso. Inizialmente abbiamo sollecitato gli operatori del territorio perché creassero delle equipe specifiche per le adozioni e un linguaggio comune, e via via per tappe con gli enti autorizzati, il Tribunale per i Minori, anche attraverso la sottoscrizione di un protocollo dove si definiscono i percorsi comuni e di ognuno, fino ad arrivare al progetto Veneto Adozioni che ha sottolineato la necessità della Regione Veneto di muoversi non solo dentro alla Regione ma anche all'estero lungo tutto il percorso delle adozioni.

Come Regione abbiamo creato un percorso a tappe, continuativo e con il supporto di altri soggetti come lo stanno facendo le imprese e altri soggetti su altri fronti.

Fino ad oggi ci sono state due attività all'estero con questo tipo di modalità: in Etiopia e in Columbia. Quello che noi vorremmo essere e fare è unità.

Muoverci in termini integranti, dove ognuno fa la sua parte ma verso un bene comune, il bene delle persone e dei bambini, sia quelli che vengono in Italia sia quelli che rimangono nel loro paese d'origine e trovano una famiglia adottiva in loco.

La cosa che volevo sottolinearvi è che il concetto del lavorare insieme, di fare impresa insieme, credendo che se questo viene fatto l'impresa produce anche per se stessa, deve essere consapevole di questo beneficio per se stessa, solo dopo questa consapevolezza si può costruire il bene comune delle persone.



Interventi

Dott. Franco Tagliente

Proetica

C'è una struttura architettonica di cui voglio parlarvi come introduzione: sia simbolicamente un fiore ai nostri ospiti etiopi. Io amo l'Etiopia, la frequento da 12 anni con l'Associazione che rappresento "Terra nel Terzo Mondo": siamo impegnati nel sostenere lo sviluppo di un piccolo villaggio che si a 500 km ad Ovest di Adissabeba.

C'è una struttura architettonica sulla quale possiamo iniziare a costruire qualcosa, è la struttura del "tucul".

Il tucul è un'abitazione che si regge su elemento centrale, il palo centrale che regge il tetto si chiama "missesò", è un palo molto bello, un'immagine metaforica per me molto importante perché tutto il tucul si regge su questo palo.

E' una saggezza antica quella che ha governato la costruzione di questa casa, ma il mio intervento non vuol essere un trattato di architettura. Il significato di questo palo; qual è il palo che può reggere tutto quello di cui stiamo parlando, che può dare una solidità autentica al concetto di solidarietà.

Solidarietà deriva da solidus, che significa solido. La stabilità e solidità del missesò in cosa la possiamo cercare, come possiamo costruire un nuovo mondo, un mondo migliore come potremmo sentire dalla voce di Brunello Cucinelli dall'audio che fra poco ascolterete.

Proetica è un'associazione non-profit nata dalla volontà di Unindustria Treviso e dall'Ordine dei Commercialisti di Treviso di creare uno spazio alla riflessione, che sia di promozione ad un approccio diverso all'economia, ad un modo diverso di fare impresa.

Nel nome Proetica ha in se il concetto di etica che, come diceva Aristotele 2500 anni fa si manifesta quando si persegue il bene individuale e nel contempo il bene della collettività. Questa parola, molto semplice in sè, è una cartina di tornasole per dare una risposta a tutte le domande: ma è etico fare questo, è etico fare quello?

Se va bene a te e nel contempo agli altri, allora è etico, diversamente no. Quindi l'elemento egoico legato all'elemento sociale.

Proetica si occupa di questo e con umiltà propone riflessioni agli imprenditori, cercando di rubare loro qualche minuto al tempo che impiegano a produrre e distribuire beni e servizi; col tempo poi questa semina porterà frutti, già qualche frutto lo sta portando e oggi abbiamo alcuni testimoni. Non sono così numerosi come si vorrebbe, ma piuttosto di niente!

Un testimone è Bruno Cucinelli, imprenditore eccezionale che Radio 24 ha intervistato.



Nell'intervista emerge il sogno di Cucinelli che è:

- una società migliore, <arricchire i ragazzi che lavorano con me è la nostra vita>, abbellire l'umanità -

Il concetto di abbellimento, un concetto estetico; estetica deriva da aistetikos che significa capace di sentire. Il tema dell'ascolto è un tema direttamente collegato al tema della RSI; perché se responsabilità significa abilità nel dare risposte, per poter dare risposte bisogna prima saper ascoltare le domande.

Il mio intervento sulla RSI potrebbe limitarsi soltanto a questo e poi lasciare che agisca dentro di voi, e che successivamente ognuno – poi – ci rifletta; ma non ne abbiamo il tempo.

Questa è la centralità, il messesò della RSI: la capacità di fare domande e di ascoltare domande, la capacità di dare risposte attraverso un collegamento con coloro che sono portatori di istanze, quelli che tecnicamente si chiamano stake holders.

Gli stake holder sono tutti coloro che hanno delle aspettative nei confronti dell'entità economica.

C'è un concetto di solidità che è stato esplorato in 25 anni di lavoro e coinvolgendo 4.000 persone da un grande sociologo *M. Csikszentmihalyi*, lui ha trovato la risposta etica a cosa dà solidità all'uomo e alle organizzazioni umane.

La sintesi è questa frase: *"quando il corpo o la mente sono tesi al limite in uno sforzo volontario di ottenere qualcosa di difficile e per cui vale la pena di lottare"*.

E' questo elemento dell'idealità, l'elemento che sostiene tutta la costruzione, il palo che regge ogni questione economica.

Perché quando un'idea si trasforma in un ideale, questo dà energia all'uomo e alla collettività a cui appartiene.

Cucinelli dice "essere spiritualmente più alti" e io ho seguito questa sua indicazione e mi sono cimentato ad individuare l'elemento della spiritualità più alta, per individuare quel luogo dove ci si possa incontrare e parlarsi, da lui identificato da un ginnasio.

I suoi modelli di riferimento sono Platone, San Francesco, i filosofi; la filosofia – dice Einstein – è una cosa molto concreta, non c'è nulla di più concreto della buona filosofia. E lo dice uno scienziato che scopre la relatività attraverso l'intuizione, quindi un processo spirituale e non attraverso il pensiero scientifico.

Economia deriva da oikos nomos, cioè governo della casa e se c'è una casa c'è una famiglia. La mia ricerca è rivolta a dare una risposta alla domanda "quale famiglia?". Perché per noi la famiglia – in base a come ci è stato trasmesso il concetto – è composta da un padre, una madre, dei figli e dei fratelli. Basta questo?

La risposta alla domanda "quale famiglia?" è alla portata di tutti, basta andarsela a cercare; e sebbene il mio intervento sia filosofico e non vuole essere religioso, la risposta la troviamo in un passo del Vangelo di Luca.

chi non odia suo padre, sua madre, la moglie, i suoi figli e i suoi fratelli, non può essere mio discepolo



Odia, incredibile! Per noi odiare è esattamente il contrario di amare, ma in realtà l'espressione odia nel linguaggio evangelico significa separare, oppure amare di meno.

Se questo amare di più non è rivolto alla famiglia di sangue, coniugale... verso chi va rivolta? E questa è la risposta: la famiglia va oltre i legami di sangue, oltre i legami coniugali e abbraccia l'universo. Questo è il missesò.

Questo concetto va oltre la famiglia naturale ed abbraccia la famiglia universale facendoci scoprire il valore e l'ideale della fratellanza; concetto antico che si concretizza nei giorni nostri. Abbiamo iniziato a studiare la fratellanza insieme all'uguaglianza e alla libertà quando abbiamo studiato la Rivoluzione Francese.

Ma nella società d'oggi dove troviamo l'ideale della libertà e dell'uguaglianza? La risposta è semplice, basta fermarsi un po' e pensare, cosa che stiamo facendo oggi.

Nei tre ambiti del sociale, uno dei quali è l'educazione: troviamo la libertà nell'educazione scolastica, nell'arte, nelle attività spirituali... tutte forme di educazione che hanno in sé l'elemento fondamentale della libertà; non è possibile sviluppare un'educazione se non per uomini liberi, non ci possono essere condizionamenti nell'educazione. L'educazione è una conquista libera.

E dove troviamo l'eguaglianza? Nella sfera politica, giuridica: la legge è uguale per tutti; lì troviamo l'elemento fondante dell'uguaglianza. Siamo tutti per fortuna diversi, ma uguali sotto il profilo sociale. L'essere individuo con le proprie diversità convive nella società con il concetto di uguaglianza.

E' facile trovare l'elemento della fratellanza nell'economia, paradossalmente! Nell'economia si distribuiscono bene e servizi, si crea profitto. E' proprio nell'economia che si crea il concetto di fratellanza perché è nell'economia che ciascuno si adopera per l'altro. Il mondo del lavoro è proteso a qualcosa che va a favore di altri, non facciamoci ingannare che quel qualcosa trova una remunerazione, questo è un aspetto secondario che dà origine al profitto, elemento fondamentale per mantenere in piedi un'organizzazione economica, ma non è lo scopo finale.. è lo strumento.

E' come noi uomini : non siamo nati per respirare, ma respiriamo per vivere; la respirazione è un elemento fondamentale, ma non lo scopo ultimo della nostra esistenza.

Gli uomini di oggi che si occupano di economia si sono preoccupati di produrre profitto e hanno perso di vista il missesò dell'economia, la fratellanza. Per fortuna ora il ciclo sta invertendo la sua tendenza e siamo in una fase in cui – tra una crisi e l'altra – stiamo entrando nell'era della coscienza, della consapevolezza e anche nell'economia gli uomini si chiedono "che senso ha tutto questo?".

La ricerca del senso riguarda sia la sfera individuale sia quella collettiva. Ci sono alcuni fenomeni, uno in particolare di cui voglio parlarvi velocemente e che ha a che fare con la wiki-economia.

Il termine wiki si identifica con un approccio nuovo al produrre, semplificando intendiamo tutto ciò che viene co-prodotto, non solo condiviso. E' chiaro che non c'è co-produzione se non c'è condivisione. Un fenomeno, la wikipedia, un'enciclopedia che anziché essere scritta da uomini saggi, colti, viene costruita da migliaia di uomini da tutto il mondo che entrano in questo



ambito comune e danno il loro sapere, la loro esperienza. In You Tube si portano i filmati e in altri luoghi altro ancora.

Questo è solo l'inizio, ci sono aziende, enti e organizzazioni che iniziano a progettare chiedendo la collaborazione nella co-costruzione, senza il timore di chiudersi in un ufficio di ricerca e sviluppo, anziché chiudersi si aprono! E dicono di mettersi insieme e di rendere più fruttuosa la capacità dell'uomo singolo grazie a quella del gruppo (50 volte maggiore).

Se è vero che siamo immagine di Dio, abbiamo dentro di noi un'infinita capacità creativa, che oggi si sta adoperando a creare una nuova economia, una oikos nomos in cui l'elemento della casa e della famiglia non sia soltanto più ricondotti a quei pochi ai quali siamo legati da vincoli di sangue, ma sono aperti agli stakeholders.

Gli altri chi sono: i clienti, i fornitori, i dipendenti... bene. La dipendenza, in una logica gerarchica non è una parolaccia eppure si ha paura ad usarla e si parla di collaboratori. Nelle organizzazioni oltre alla logica gerarchica si sta facendo largo un'altra logica che non è solo verticale ma anche orizzontale e che è la logica del coinvolgimento: wiki, sei coinvolto, ti è richiesto di co-produrre.

In un'organizzazione ci sono sempre due energie: l'energia del logos e l'energia dell'eros. L'energia del logos è l'energia della razionalità, della gerarchia, della regola, della legge e questo dà ordine; ma c'è un'altra energia l'eros, l'energia dell'amore, della partecipazione, della condivisione.

Ora siamo verso l'equilibrio delle economie, tra logos ed eros.

Questi stakeholders hanno delle domande e dei bisogni, alcune domande sono esplicite e le rivolgono alle imprese, ma ce ne sono altre che non sono esplicite, sono dei bisogni e quindi rimangono latenti e per farli emergere è necessario un atteggiamento diverso. L'atteggiamento dell'ascolto di cui parlavo prima. Occorre avere la capacità empatica, una capacità innata nell'uomo che col tempo costruisce delle sovrastrutture per eliminarla. Incredibile!

Facciamo fatica e vogliamo cancellarla e poi fare altrettanta fatica per ritrovarla. Questo è il significato profondo della metafora di Adamo: deve necessariamente fuggire dal Paradiso Terrestre, incontrare nella materia la negazione di ciò che aveva per dopo riscoprirlo. E questo è forse il significato profondo delle aziende.

Quando si fonda una società, nell'oggetto dello statuto oltre a scrivere ciò che si scrive bisognerebbe scrivere come finalità prima che quell'azienda sia un luogo di incontro perché le persone nel rapportarsi reciprocamente, sperimentino nella passionalità, negli odi, nei rancori, nelle conflittualità se stessi e nel corso del tempo si evolvano e scoprono quell'elemento di famiglia universale che non è acquisito per cultura ma per ricerca spirituale.

Un'azienda non può dire di essere socialmente responsabile se non si adopera perché nasca la capacità all'interno di ascoltare.

Si pensa solo a questioni di tipo tecnico quando si parla di bilanci sociali, di bilanci ambientali, in realtà di tecnico c'è molto poco.

Un bilancio sociale di un ente è la comunicazione di quello che l'azienda ha fatto nell'ascoltare gli altri.



Creiamo sovrastrutture che invece di avvicinare allontanano per la paura dei moduli, della ridondanza, forma priva di sostanza. Occorre entusiasmo.

L'azienda si pone in ascolto degli altri e tra gli altri ci sono anche le generazioni future, uno stakeholder che spesso viene dimenticato.

C'è lo stakeholder ambiente, lo stakeholder portatori di capitale, i soci, i finanziatori, e poi ce n'è uno che oggi ci riguarda: la comunità di appartenenza.

La comunità di appartenenza dell'economia si adegua all'ambito di appartenenza dell'economia stessa. Quando si parla di economia globalizzata è limitativo identificare la comunità di appartenenza alla sede legale dell'azienda. La comunità va necessariamente oltre i confini territoriali, lì andiamo a portare il nostro sapere, le nostre produzioni, lì portiamo lavoro e diciamo di fare il bene della comunità. Una nota molto critica!

Lì portiamo lavoro, ma il valore aggiunto non sempre lo lasciamo lì, quindi diciamo di andare a dare, ma se riflettiamo bene andiamo lì solo per avere.

Quando invece in quella comunità dove portiamo lavoro e una potenzialità di sviluppo economico, in quel luogo noi possiamo portare qualcos'altro: la wiki-impresa, cioè la cultura della co-produzione, del legame nel costruire insieme, mettendomi in relazione con quella comunità con un approccio diverso.

In una comunità il domandare è fondamentale, se non c'è la domanda non c'è la risposta.

Pensate che io ho cominciato a collaborare con l'Etiopia 12 anni fa senza fare una domanda, e abbiamo commesso molti errori, perché siamo andati lì con la presunzione di sapere di che cosa avevano bisogno. Non abbiamo dato loro la possibilità di domandarci quello di cui sentivano il bisogno; siamo andati lì come l'uomo bianco, perché avevamo la presunzione della nostra cultura "noi siamo i migliori".

Abbiamo impiegato del tempo per capire che così non è, abbiamo fatto marcia indietro, abbiamo ricominciato da capo.

Questo modo di essere in ascolto non riguarda solo le attività umanitarie, anche se lì c'è più probabilità che avvenga, riguarda anche le attività produttive; non bisogna dimenticarsi di chiedere ai propri dipendenti o collaboratori quali sono i loro bisogni.

L'ambiente, cosa facciamo realmente per evitare di distruggere il pianeta? A chi rivolgiamo la domanda dell'ambiente, non c'è un uomo che lo rappresenta, è una domanda che dobbiamo fare a noi stessi.

Che cosa accadrà ad un bambino che lascia la sua patria, taglia le radici con la sua terra? Ricordo una bambina etiopica con grossi problemi di salute, l'Etiopia a differenza di altri paesi non si precipita a far adottare i propri bambini, li preferisce tenere nella propria terra.

Se guardiamo la singola circostanza, il singolo bambino è logico che il nostro sentimento è portarlo lontano dai problemi, ma è solo un modo di posticipare il vero problema.

Se non si va all'origine del problema, questo non verrà mai risolto.
La mia visione dell'economia e della RSI è tutta qui.
Grazie.



Dott. Giuseppe Dal Ben

Direttore dei Servizi Sociali ULSS 9 Treviso

Mi ha molto colpito il significato che viene dato al profitto, quale strumento per abbellire l'umanità, per sviluppare il valore della fratellanza sono aspetti molto importanti. Inoltre – altro aspetto che a me piace molto – è il concetto dell'ascolto che effettivamente a volte ci manca.

Questi sono gli stimoli più forti che ho recepito dall'intervento del Dott. Tagliente e mi sembra che questi stimoli siano delle buone basi per costruire con le imprese qualcosa di buono e concreto.

Il concetto del missesò sia nella casa che nell'economia (fratellanza) corrisponde alla linea seguita dalla Regione Veneto per sviluppare le attività di adozione: ascolto la comunità e poi agisco.



Dott. Francesco Gallo
Dirigente Regionale

L'intevento del Dott. Tagliente mi ritrova ben sintonizzato, è questo lo spirito che dovrebbe muoverci tutti insieme; dove il benessere delle persone è costruito da tutti e tutti diventano stakeholders degli altri, per cui l'ascolto diventa essenziale come saper porre le domande.

Io credo molto nella possibilità di unità, dove ognuno riesce a mettere la sua impronta, frutto a sua volta di tante altre impronte.

Dott. Giuseppe Dal Ben
Direttore dei Servizi Sociali ULSS 9 Treviso

Grazie. C'è una domanda dal pubblico

Intervento dal pubblico
Gianni Battocchio - Imprenditore

La mia è una domanda molto provocatoria in merito e sento veramente l'esigenza di porla.

Si riferisce a tutte quelle domande che noi dobbiamo porci per capire quali sono le vere necessità che le popolazioni hanno e poi poter dare delle risposte.

Noi italiani e veneti da 60 anni stiamo o pensiamo come fare ad aiutare il Sud Italia, dopo 60 anni non ci siamo ancora riusciti pur avendo chiesto e avendo fatto partecipare il Sud al governo del nostro paese.

Siamo certi di poter aiutare le popolazioni altrui?

Dott. Franco Tagliente
Proetica

Se devo rispondere io, dico una bella domanda che mi fa affermare: prima guardati dentro casa, se litighi con tua suocera come puoi pensare a risolvere il tema della conflittualità.

Certamente se io guardassi solo in questa prospettiva, temo che ingesserei il processo evolutivo. Se io vivo situazioni conflittuali in ambiti diversi è molto probabile che in questi ambiti io riesco a cogliere aspetti che poi porto dentro di me e che mi servono per affrontare e risolvere le conflittualità interne.

C'è un rapporto stretto tra l'interiore e l'esteriore, tra il sopra e il sotto, tra il dentro e il fuori. Io posso portare fuori quello che ho dentro, ma posso portare dentro quello che è fuori; posso andare nel Sud Italia con la mia ricchezza interiore e aiutare quel paese oppure posso essere molto debole nello sviluppo della mia azienda ed andare lì e scoprire qualcosa che poi aiuta me, perché mi fa riflettere.

Il cammino del viandante è un cammino che si inizia a percorrere non si può definire su una mappa stradale. Come dice Kirkegard: il cammino non è difficile, è il difficile che è il cammino;



una logica del processo non una logica del progetto. Quello che oggi noi stiamo facendo è un piccolo passo del processo, non può essere definito come progetto, non può essere inserito all'interno di logiche razionali, è un processo biologico... è un organismo non un meccanismo.

Gli altri ci sono sempre, esiste sempre un altro... il nemico, l'antagonista per il teatro altrimenti non ci sarebbe dramma, il deuteragonista, l'antagonista, lo specchio.

C'è chi non trova risposta nello specchio per se stesso e quindi va nel Sud del mondo, dove prende coscienza. Questa è anche la mia esistenza ed esperienza. Lontano dal nostro ambiente troviamo la possibilità di sperimentare noi stessi, di metterci alla prova. Che merito c'è ad amare chi ti ama?!

Dott. Giuseppe Dal Ben

Direttore dei Servizi Sociali ULSS 9 Treviso

Sono concetti che avrebbero la necessità di essere sviluppati in modo più ampio.

Intervento dal pubblico

Dott.ssa Durante - Telefono Azzurro

Buongiorno e grazie. Com'è possibile superare la logica che lei ci porta, cioè quello di porre delle domande che riescano a capire l'esigenza delle popolazioni e dell'altro in generale, quando le istituzioni sono inserite in logiche fortemente burocratiche.

Quindi che cosa è necessario fare per generare questo cambiamento che necessità di un investimento e di un tempo lungo. Volevo capire un po' meglio come è possibile agire questo cambiamento?

Grazie.

Dott. Franco Tagliente

Proetica

Pensa in grande e agisci nel piccolo. Questa è la risposta.



Presentazioni di case study Esperienze di imprenditori ed enti autorizzati

Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Ora affrontiamo il tema del fare, di concretizzare quanto detto nella prima parte in opere.

In sala sono presenti altre due realtà economiche e le relative organizzazioni con le quali hanno sviluppato insieme – negli anni - un percorso di RSI.

Abbiamo la Dott.ssa Nicoletta Alessi e il Dott. Marco Cremonte che rappresenta Amici dei Bambini, il Dott. Martinotti che rappresenta la ST Microelectronics e Lele Di Blasio Direttore Operativo del CIAI.

Alla Dott.ssa Alessi la prima domanda:

Ci faccia vivere la condizione ambientale che ha permesso il fiorire di questo approccio, di questo impegno in ambito sociale della sua azienda che non ha bisogno di presentazione perché il nome si presenta da solo.

*Quello che interessa capire è quali sono state le condizioni ambientali che hanno permesso la crescita del processo dato il terreno fertile già presente in azienda.
Ce ne parli.*



Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Buongiorno a tutti. Ci tenevo ringraziare gli organizzatori, Veneto Adozioni e AI.BI. che mi ha permesso di essere qui oggi a parlare di un tema che mi sta molto molto a cuore, un progetto a cui abbiamo lavorato tanto insieme che rappresenta per l'azienda una case history di successo.

La Alessi è un'azienda familiare nata negli anni 20, nata come produttore di casalinghi di metallo e si è sviluppata negli anni fino a diventare oggi quella che si definisce una fabbrica del design italiano, una delle aziende che porta avanti la filosofia del design excellence.

Ci tengo a sottolineare che è un'azienda molto familiare, il 100% della proprietà è della famiglia, il 100% della governance è della famiglia e fino all'anno scorso il 100% dei vertici familiari erano in mano alla famiglia.

Io faccio parte della famiglia, ma non faccio parte dell'azienda nel senso che ho scelto di portare avanti un percorso professionale indipendente come libera professionista, mi occupo di comunicazione e di marketing e in particolar modo di comunicazione e di marketing nel sociale e per il sociale. Oggi, quindi, sono qui con un doppio cappello.

La scintilla che ha acceso questo fuoco in azienda sono stata io, ma semplicemente perché sono capitata al momento giusto di un percorso. Il terreno era già fertile. Io ho acceso un fiammifero e tutto ha preso fuoco velocemente perché l'ambiente era predisposto.

Era predisposto per molte ragioni, innanzitutto perché la Alessi ha nel suo dna l'attenzione a temi che vanno molto al di là del profitto, come la forte attenzione all'estetica per esempio, la bellezza sotto vari punti di vista.

Per la Alessi il profitto è veramente strumentale al fatto di portare avanti una missione nell'ambito della design excellence.

Per quanto riguarda gli interventi fatti prima in ambito di RSI, mi è venuto il dubbio di essere un po' fuori luogo, perché si parlava di azioni di RSI nell'ambito di internazionalizzazione di imprese. Nel nostro caso non ha funzionato così, Alessi si definisce una pocket size multinational, nel senso che è una piccola multinazionale con pochi uffici all'estero, non ha sedi produttive all'estero, la sede produttiva è ancora a Crusinallo dove l'azienda è nata negli anni 20.

Il tema dell'internazionalizzazione non è stato il tema che ci ha portato a sviluppare i percorsi di RSI da noi intrapresi; inoltre le attività di RSI non sono nate nemmeno da tematiche di "reputation management", come capita in altre aziende.

La RSI è nata come un desiderio di partecipare, molto semplicemente così. E' nata dalle persone, sensibili a certe tematiche, anche se nel nostro caso non si può parlare di persone illuminate.

Mi ricordo che all'inizio dei nostri ragionamenti ci siamo seduti attorno ad un tavolo, io, mio padre, i miei zii e alcuni dirigenti dell'azienda e abbiamo iniziato a confrontarci: che cosa possiamo fare per rispondere a questo nostro desiderio di fare qualcosa per il sociale?



Mi ricordo questa riunione surreale in cui un dirigente ha alzato la mano e ha detto: *ma insomma non abbiamo problemi di internazionalizzazione, né di reputazione, trattiamo bene i dipendenti, andiamo d'accordo con i sindacati... forse non la possiamo fare la RSI.*

Come se la RSI dovesse nascere laddove c'è un problema da risolvere, invece mi sento di portare la nostra esperienza come un qualcosa che nasce dal desiderio di voler fare qualcosa, non solo per risolvere un problema.

L'utilità della RSI non è stata la ragione per cui abbiamo iniziato questo percorso.

Il desiderio del partecipare è stato per noi un'evoluzione della politica del dare che l'azienda ha avuto da sempre, in termini di beneficenza, di impatto sul territorio, con i dipendenti e tutta una serie di iniziative che sono nate insieme all'azienda.

Questo percorso ci ha fatto nascere il desiderio di costruire qualcosa insieme e quando abbiamo incontrato AI.BI. abbiamo iniziato a ragionare su cosa si poteva fare insieme in termini di collaborazione.

Moderatore

Dott. Franco Tagliente -Proetica

La Dott.ssa Alessi ha detto una cosa che va contro coloro che supportano la teoria del cambiamento. La teoria dichiara che il cambiamento in un'organizzazione si ha al verificarsi di alcune condizioni, e tre sono quelle più importanti. Una di queste tre è lo stato di necessità.

La dott.ssa Alessi diceva che loro non avevano la necessità, perché tutto andava bene eppure accade un cambiamento, c'è un'evoluzione in un ambito.
C'è un cambiamento.

La domanda è questa: *seppure esteriormente non c'era la condizione di necessità, se lei dovesse in tutte le maniere definire un ambito assimilabile alla necessità, lei riesce ad individuarlo?*

Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Assolutamente, credo che il punto stia nel definire l'ambito della necessità; non c'era per noi una necessità in senso tradizionale legata al business e alla sostenibilità del nostro business, c'era però una necessità intesa come spinta che veniva o dalle persone stesse o dalla storia dell'azienda che si configura – sotto il mio punto di vista – come una necessità.

Una necessità legata a logiche etiche; credo che la RSI per la Alessi in questo periodo storico sia stata una scelta identitaria, cioè dettata dalla necessità di prendere una posizione, di assumere un ruolo.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente
Proetica

Ecco il concetto che ne esce: il bisogno di realizzazione, il bisogno di affermare la propria identità, quello che Platone definiva "tiesti" cioè "cosa vuol dire questo?" "chi sei, conosci te stesso?".

Questa necessità non riconducibile a fatti economici, all'avere, ma una necessità riconducibile all'essere, forse proprio lavorando su questa dimensione umana è possibile che si faccia strada più velocemente questo progetto di revisione del proprio modo di essere nell'economia.

Quale difficoltà ha incontrato la Alessi? Sono certo che c'è stato qualche ostacolo da superare.

Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Dal mio punto di vista la difficoltà di definire – all'inizio – che tipo di progetto facesse al caso nostro. C'erano fortissime resistenze all'interno dell'azienda/della famiglia di fronte all'idea di avviare un progetto di RSI che fosse comunicato all'esterno, che avesse quindi un impatto sull'immagine.

L'azienda è un'azienda familiare, storica, un po' provinciale che risentiva fortemente della cultura cattolica del "non sappia la destra quel che fa la sinistra", la beneficenza si fa ma non si dice.

Ci siamo trovati di fronte ad un bivio: continuiamo a fare come è sempre stato fatto ridistribuendo una parte del profitto su una serie di iniziative oppure avviamo un progetto di RSI che abbia anche un impatto sull'azienda, che abbia un ritorno sull'azienda in termini di comunicazione e di marketing?

Questa è stata la parte più difficile che è stata superata grazie anche all'incontro con il Presidente di Ai.Bi. che ci ha fatto capire alcune cose relativamente al ruolo che la Alessi avrebbe potuto assumere nel farsi carico di una causa sociale, non soltanto di finanziatore ma per esempio mettendo a disposizione degli strumenti, i suoi canali di comunicazione, amplificando il messaggio.

Prima di decidere il percorso è stato lungo, sono passati alcuni anni prima di definire il piano di attività di RSI. Siamo andati avanti anni a fare attività filantropiche che si limitavano ad essere beneficenza.

Ad un certo punto abbiamo deciso di mettere in campo altre leve, assumendo un ruolo a tuttotondo nella risoluzione di un problema sociale.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente
Proetica

Bene, ritornerò da lei dopo almeno con un'altra domanda e per lasciare spazio alle domande del pubblico.

Mi rivolgo ora al Dott. Cremonte.

Prima di parlare specificatamente della partnership con la Alessi, una domanda: è Maometto che va alla montagna o è la montagna che va a Maometto?

Sono le aziende che bussano alla porta degli Amici dei Bambini o sono gli Amici dei Bambini che vanno a bussare alla porta delle aziende?

Come avviene questo incontro? Cosa e come succede?

Dott. Marco Cremante

Ai.Bi. Amici dei Bambini

Buongiorno a tutti e grazie dell'invito.

Per rispondere subito alla sua domanda, devo ammettere che noi preferiremmo che le aziende venissero quotidianamente a bussare alla nostra porta proprio perché c'è un interesse a sviluppare un percorso e trasmettere un messaggio, che vi illustrerò in seguito.

Se posso fare un'analisi in termini percentuali devo dire che possiamo parlare di un 50% e un 50%.

Noi stiamo sviluppando più canali di comunicazione per trasmettere il messaggio dell'associazione e per poter mettere delle basi forti e durature in modo da sviluppare delle partnership forti anche con le aziende, però ci accorgiamo che in molti casi questa sensibilizzazione nei confronti delle aziende verso una responsabilità sociale avviene attraverso altri canali e di conseguenza capita spesso che qualcuno venga a bussare alla porta di Ai.Bi. per vari motivi: perché il nome dell'associazione si sta diffondendo, perché possiamo offrire determinate credenziali o perché è più visibile di altre o perché viene riconosciuta la qualità del lavoro che svolgiamo.

Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Ci vuole presentare la sua associazione.



Dott. Marco Cremante

Ai.Bi. Amici dei Bambini

Ho titolato questa presentazione "La fabbrica dei sogni", è il nome del progetto che ha accomunato Alessi e Ai.Bi. e si è deciso insieme su stimolo dell'azienda pensando una comunanza tra l'azienda e le prospettive e i desideri che potrebbero essere realizzati in una partnership comune.

In questa breve presentazione vorrei descrivervi – con l'occhio dell'associazione - come è avvenuto questo innamoramento, questa conoscenza e partnership che ci lega e che ha dato le basi ad un percorso duraturo.

Ai.Bi. nasce come movimento di famiglie (elemento di unione con Alessi e con il concetto di azienda familiare), si sviluppa come organizzazione non governativa (ONG) riconosciuta dal Ministero degli Affari Esteri ed è ente autorizzato alle adozioni internazionali. Abbiamo 10 sedi in tutta Italia e quella di Mestre (sede Veneta) è tra le più attive.

Questa associazione nasce come movimento di famiglie adottive che si sono poste un obiettivo: far sì che ogni bambino possa essere figlio; una mission molto ambiziosa però nella quale crediamo tutti fortemente.

L'ONG ha 37 sedi in 29 paesi del mondo, in alcuni paesi abbiamo più sedi.

La volontà e il desiderio di avere più sedi in Italia è per noi importante per incidere in maniera capillare in tutto il territorio italiano e per sensibilizzare il più possibile le persone al concetto di accoglienza del minore in stato di abbandono.

Vi elenco alcune credenziali: certificazione UNI-ISO 9001, l'Oscar di Bilancio per la trasparenza nel 2002 e nel 2005, abbiamo recentemente aderito all'Istituto Italiano per la Donazione (l'Istituto richiede certe credenziali all'associazione per sviluppare anche in questo caso una sorta di responsabilità d'impresa).

L'obiettivo principale è quello di dare l'opportunità a tutti i bambini di essere figlio e quindi di dare una famiglia a tutti i minori in stato di abbandono attraverso interventi di cooperazione internazionale e adozione internazionale. Questi interventi hanno lo scopo di far sì che l'adozione sia un'azione sussidiaria, residuale.

In concreto, nei paesi interveniamo in modo mirato a far sì che il bambino possa trovare una famiglia nel più breve tempo possibile. Nel momento in cui l'associazione verifica l'abbandono conclamato noi interveniamo (laddove ce lo permettano). Facciamo ciò attraverso l'affido familiare, la gestione di case famiglia, superare l'abbandono attraverso la reintegrazione familiare, l'adozione internazionale e l'adozione nazionale.

Per la nostra organizzazione l'adozione internazionale è un intervento di cooperazione internazionale perché se andiamo ad analizzare quali sono gli interlocutori coinvolti e tutte le caratteristiche che l'intervento di adozione internazionale può avere scopriamo che effettivamente che è una soluzione definitiva per un minore, garantisce la sostenibilità del progetto di vita del minore, crea un vero e proprio rapporto di collaborazione laddove ci sono accordi con le istituzioni.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Una domanda: le aziende che hanno una partnership con voi, riesce a definirle come delle aziende che condividono con voi una logica di progetto di marketing delle buone cause piuttosto che una logica di progetto di RSI?

L'acronimo CSR (Corporate Social Responsibility) definisce un modo di essere dell'azienda intesa globalmente, quindi prende in considerazione tutti gli stakeholders non soltanto uno, si occupa della relazione che l'azienda ha verso l'interno e verso l'esterno a 360°.

Un altro acronimo CRM che sta per Cause Related Marketing, invece riguarda l'impegno di un'azienda nel sostenere un'operazione particolare, una buona causa, quindi si limita esclusivamente ad un aspetto.

In questo caso un'azienda mettendosi in contatto con Ai.Bi. può dire che sostiene un progetto che Ai.Bi. sta sviluppando in un paese piuttosto che un altro, mi sembra una buona causa... e questo è tutto. Non mi preoccupa quindi di affrontare altre tematiche.

Altre aziende invece sostengono i progetti di Ai.Bi. all'interno di un percorso.

Nella sua esperienza riesce in pochissimi minuti a caratterizzare questo aspetto. Come le vede queste aziende?

Dott. Marco Cremante

Ai.Bi. - Amici dei Bambini

Sempre collegandomi alla domanda che faceva prima, effettivamente quando le aziende vengono a bussare alla porta di Ai.Bi. è presumibile – forse – che conoscano quali sono le peculiarità dell'associazione, di conseguenza conoscono quali sono gli obiettivi generali e in quel caso è più plausibile pensare che si tratti di RSI a 360°, perché condividono appieno la realtà dell'associazione e decidono autonomamente di poter sviluppare una attività di RSI in partenariato con una associazione che segue una strada ben specifica.

Nel secondo caso, quando è Ai.Bi. a promuovere se stessa, è più un lavoro basato su uno scambio costante di professionalità e informazioni, per cui da un iniziale stimolo di fare un po' di beneficenza mirata perché quel singolo intervento interessa e da all'azienda una certa visibilità, il rapporto si può trasformare in una vera e propria partnership.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Una domanda sia a lei che al Dott. Di Blasio del CIAI.

E' una domanda che faccio io, ma che l'ho colta nel tempo relazionandomi con altre ONG, in particolare con una.

Come dicevano i latini "il denaro non ha odore" e quindi questa affermazione fa capire che da qualsiasi fonte arrivi il denaro è sempre ben accetto, altri potrebbero dire che qualsiasi fonte procuri denaro il fine giustifica i mezzi. Io amo dare un significato diverso: il denaro non ha odore proprio perché può prendere odori diversi, quindi sta a noi definire che tipo di profumo o di puzza dare al denaro.

Questo vostro collega si era posto un interrogativo di tipo morale: ma se il denaro che arriva nella nostra ONG è un denaro sporco (origini illecite, da aziende che vuole perseguire la visibilità attraverso la ONG e non la credibilità e l'eticità); ci preoccupiamo di verificare la partnership con un'azienda perché col tempo può nuocerci nel rapportarci con altre aziende che invece ci chiedono di essere partner perché accomunati dalla stessa mission e dai stessi comportamenti.

Sia Ai.Bi. che CIAI, di fronte a questo interrogativo, ma voi accogliete l'aiuto sapendo che poi fa del bene dov'è destinato a prescindere dalla mano che ve lo porge oppure verificate da che mano arriva?

Dott. Lele Di Blasio

Direttore Operativo CIAI Onlus

Esistono due livelli di operatività in questo senso: il secondo, quello più innocente o meno colpevole, quello in cui l'azienda rincorre la visibilità e quindi quello in cui l'azienda fa questa cosa per avere un profitto di visibilità che se non ci fosse non la spingerebbe a fare. Un intervento quindi che non ha scaturito un'attività di RSI che tutti noi ci auspichiamo e questo, ahimè sta dietro alla maggior parte delle azioni di CRM.

In questo caso penso che si debba guardare la luna e non la mano e nel contempo educare l'azienda proprio attraverso i nostri interventi e percorsi di RSI fatti dalle ONG.

Un argomento che mi preme spesso affrontare è quello della RSI nelle aziende non-profit, dico aziende non-profit volontariamente per distinguerle dalle ONG, in quanto è ora di capire che siamo aziende tanto quanto la ST Microelectronics e Alessi, anche se non mi piace molto la parola "non-profit". Un caro collega che è vicepresidente di ManiTese ha coniato un'ottima definizione, dice che le aziende dovrebbero essere divise in for-profit e for-person... mi piacerebbe che noi fossimo un'azienda for-person perché noi abbiamo l'obbligo nella nostra gestione di perseguire canoni di efficienza per crea utili a differenza che poi non li distribuiremo agli azionisti ma ai beneficiari.

Passo al primo punto: quando noi approcciamo le aziende, anche se ci piacerebbe che le aziende venissero a bussare alla nostra porta, e non hanno l'obiettivi di iniziare un percorso di RSI allora ci fermiamo subito, perché ci siamo dati un codice etico sulla raccolta dei fondi dei servizi e quindi non collaboriamo con le aziende che non rispondono a certi canoni normalissimi. Quest'anno abbiamo rinunciato grossi finanziamenti per questi motivi.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Prego Dott. Cremonte

Dott. Marco Cremante

Ai.Bi. Amici dei Bambini

Anche noi spesso ci troviamo in sintonia con i colleghi del CIAI e su molti aspetti legati all'etica del nostro lavoro, quindi non posso che associarmi a quello che ha detto Di Blasio e soprattutto sul discorso del percorso che le aziende devono avviare nel momento in cui si entra in contatto con queste organizzazioni.

A volte ci si impegna a conoscere meglio le realtà aziendali che ci contattano e si cerca anche di cambiare le cose; si possono stabilire partnership tra associazioni e aziende che hanno un punto di vista o di partenza diverso, ovvio che se ci sono elementi eclatanti e che ledono l'integrità dell'associazione anche noi siamo costretti a fermarci.

Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Prima di passare alla domanda al Dott. Martinotti, desidero fare una riflessione.

Ho scoperto casualmente che il venerdì santo a Taranto durante la processione dei misteri le statue vengono portate a spalla e le quotazioni per acquisire il diritto di portare a spalla una statua sono elevatissime (decine di migliaia di euro) e sono ormai diventate feudo della Sacra Corona Unita. Evidentemente quel denaro va a finire da qualche parte in termini benefici. E' solo un'annotazione e non un giudizio, un fatto di costume.

Voi vi siete posti l'interrogativo: accogliamo o non accogliamo? Forse in altri ambiti hanno dato una risposta diversa: non mi preoccupo, ma magari è visto come un approccio di tipo cattolico basato sul perdono; rimane comunque un tema aperto perché poi succede – come è già successo con Parmalat in particolare – che l'immagine esteriore, la visibilità era sostenuta da azioni etiche indiscutibilmente positive però sorrette da una moralità sulla quale c'era molto da ridire.

Questo è strettamente legato all'altro aspetto, quello della certificazione e poi alla fine anche la certificazione richiederebbe il certificatore del certificatore, ma poi ha senso arrivare alla certificazione come strumento ormai quasi giuridico. La reputazione è un concetto – invece – che va ben oltre il concetto di certificazione. Cioè il fatto che il sig. Rossi sia una brava persona e abbia una buona reputazione lo si riscontra nei suoi comportamenti, nel modo di rapportarsi agli altri, dalla sua storia, dal modo come gli altri dicono di lui non risulta da un bollettino, da un certificato.

Questo è un tema a me caro, io sostengo il concetto che piuttosto di moltiplicare gli enti di certificazione bisognerebbe ridurli drasticamente perché questo aiuta ancora di più allo sviluppo dell'autocoscienza. Quindi non mi rimetto ad un terzo che dica di me, ma mi rimetto a me stesso, io devo avere il coraggio di dire di me stesso.



Dott. Lele Di Blasio

Direttore Operativo CIAI Onlus

Sono d'accordo con lei con il numero di certificatori.

CIAI è una ONG e tra le prime ad aver stilato il bilancio sociale. Una cosa stupenda del nostro settore è che noi che siamo chiamati a dare risultati a chi ci finanzia, siamo stati gli ultimi a partire con la rendicontazione sociale. Questo la dice lunga sulla prontezza del settore.

Noi non abbiamo una certificazione, ma una dichiarazione di attendibilità dei risultati ottenuti e dichiarati nel bilancio sociale.

Non affronto il tema del bilancio d'esercizio in quanto la trasparenza contabile la vorrei dare per assunta.

Quando si va a stilare un bilancio sociale, che non vorrei fosse considerato solo come un mero strumento di comunicazione ma come un processo interno all'organizzazione che porti ad un miglioramento del proprio agire, perché il nostro bilancio sociale che facciamo ogni due anni è un processo continuo che comincia il giorno dopo della pubblicazione del bilancio precedente e finisce con la pubblicazione del successivo. E' un processo interno.

Io credo che oggi, con i mass media, internet, il battage mediatico, non ci sia più il bisogno di far vedere i bisogni, non ci sia più bisogno di far vedere i bambini con le mosche sugli occhi, c'è bisogno di dare ai donatori la valutazione dell'impatto e la capacità che si ha di produrre risultati.

E se io dico che l'impatto che abbiamo avuto in Etiopia è stato un buon impatto, mi piacerebbe che qualcuno dall'esterno dicesse che è attendibile quello che dico, altrimenti siamo tutti pronti a lodarci.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Questo è un aspetto della CSR molto importante perché la questione ha a che fare con l'autoreferenzialità.

Cioè così come il processo decolla con lo sviluppo all'ascolto, nel contempo può mantenersi se c'è anche la cultura dell'attesa della rendicontazione attraverso gli interventi terzi e non attraverso i propri interventi.

Io ho ancora qualche riserva sull'intervento di un ente terzo (il certificatore), perché alla fine preferisco chiedere il verdetto alla bocca del cavallo.

Quindi se io creo una griglia con tutti gli stakeholders attraverso un'indagine io ho di fatto la possibilità di documentare.

Il tema che è stato affrontato della non autoreferenzialità è un tema importantissimo. Ci sono oggi in Italia la gran parte dei bilanci sociali che sono stati creati sul concetto dell'autoreferenzialità. Non trovate traccia della redemption, della risposta dei destinatari. Trovate invece una profusione di dichiarazioni autoreferenziali; non c'è traccia della domanda posta agli stakeholders "ma quello che abbiamo fatto ha risposto ai tuoi bisogno" non c'è.

Perché è una domanda pericolosa che può dichiarare l'inutilità dell'azione; pericolosa se voglio strumentalizzare un processo di RSI nell'ambito aziendale, utilissima invece se io sono onestamente orientato a raggiungere la soddisfazione dell'altro. La differenza è lì.

Introduciamo ora il secondo rappresentante del mondo economico, il quale tra l'altro dovrà dirci qual'era il clima che si è cominciato a vivere nella sua azienda quando un imprenditore illuminato ha chiamato questi uomini dell'elettronica – costretti a vivere sempre in un mondo virtuale – e gli ha detto che era stato "folgorato sulla via di Damasco"?



Dott. Piero Martinetti

ST Microelectronics

Prima vorrei fare un commento sul discorso di prima. Io credo nell'intervento di una terza persona (certificatore) perché dovrebbe aiutarmi nel capire che il processo che ho seguito è quello più ragionevole. Non tanto guardare al risultato che viene comunicato.

Visto anche il titolo del convegno di oggi, io potrei indossare tre cappelli diversi; il cappello per cui vengo è di rappresentate di un programma di un'industria di cui vi parlerò fra poco, il secondo cappello è che da più di 30anni sono socio del CIAI e sono nel consiglio del CIAI da parecchi anni, il terzo cappello è che ho anche tre figli di cui due adottivi dalla Corea da più di trent'anni e oggi sono un padre e un nonno adottivo felicissimo.

Riprendo il mio cappello di ex dirigente di industria, ora sono in pensione ma sono ancora abbastanza attivo e voglio condividere con voi l'esperienza che abbiamo condiviso con questo capo illuminato che si chiama Ing. Pistorio. Dirigente in Motorola in America, poi in ST.

Nel nostro caso, a differenza di Alessi dove il terreno era fertile per iniziare l'impresa, il terreno non era fertile. Quindi è stata l'illuminazione del leader e anche un processo di imposizione di concetti fino a che la cosa si è ribaltata e la base ha risposto. Comunque per parecchi anni questo terreno fertile non c'è stato.

Il tutto è iniziato nel definire i tre obiettivi fondamentali della ditta:

- crescere per generare ricchezza
- investimento di risorse umane ma soprattutto finanziari che devono avere un ritorno altrimenti la ditta muore, bisogna produrre profitto
- obiettivo sociale: vogliamo contribuire al benessere delle nostre persone e ad ogni comunità nella quale operiamo con particolare enfasi alla responsabilità ambientale e allo sviluppo sostenibile

Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Come si è tradotto nei rapporti esterni e in quelli interni questa scelta etica?



Dott. Piero Martinetti

ST Microelectronics

Gli obiettivi sono stati accompagnati da strategie (cammino). Si stabilirono tre strategie fondamentali:

- innovazione, perché richiesta anche dal nostro ambiente e deve essere mantenuto anche nei momenti difficili
- globalizzazione in quanto in mercato di riferimento per noi è globale e quindi dobbiamo essere noi prima di tutto globali (50.000 persone in ST: 10.000 in Italia, 10.000 in Francia, 9.000 a Singapore, 5.000 in Cina, 5.000 in Marocco, 3.000 in America e il resto sparso per il mondo). Per noi globalità significa che dove siamo presenti ci sia piena integrazione tra la ricerca, l'innovazione, la produzione e la vendita
- TQM (Total Quality Management), un approccio ai temi che mette la persona al centro e attraverso la persona si sviluppa il modo di procedere. E' un approccio che – se accettato – va bene in ogni momento anche all'interno della famiglia

Di seguito la ST ha stabilito i principi guida, che non vi leggo perché servirebbe troppo tempo. Vorrei invece soffermarmi sulla metodologia del TQM che per noi partiva da 5 principi chiave:

- Prima di tutto ci vuole un management commitment, i dirigenti devono essere veramente convinti
- Continuous improvement, tutto è continuamente migliorabile
- Manage by fact, quando dobbiamo dirigere qualcosa partiamo dai fatti, analizzandone i contenuti, per decidere
- Employee empowerment, rendere tutti responsabili nel loro ambito ben definito
- Customer focus, non è solo il cliente che beneficia, ma devo essere focalizzato su quello che lui ha bisogno di vedere

Ora se vuole rispondo alla sua ultima domanda.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Ai nostri ospiti chiedo di dire quali sono stati secondo voi concretamente i vantaggi innegabili, all'interno di questa rosa, per le vostre organizzazioni economiche.

Mi limito alle due organizzazioni economiche in quanto per le ONG il tema della CSR è un tema forte come lo è stato evidenziato, ma in questa occasione stiamo parlando di aziende.

Ecco l'elenco:

- Consente un miglioramento continuo;
- Contribuisce al controllo e alla riduzione dei rischi;
- Realizza una riduzione dei costi;
- Contribuisce ad aumentare la legittimazione nei confronti della collettività;
- Favorisce il dialogo con le istituzioni;
- Facilita l'attrazione di investimenti e capitali;
- Consente di consolidare il rapporto con clienti e fornitori;
- Contribuisce ad aumentare la motivazione di dipendenti e la capacità di attrarre i talenti;
- Incrementa la valorizzazione del brand;
- Aiuta a migliorare la capacità di rispondere alle aspettative degli stakeholders;
- Contribuisce ad aumentare la reputazione e il valore.

Allora io chiedo: *di tutte queste affermazioni qual è quella o quali sono quelle (al massimo due) più marcate, le più forti, quelle che per voi indiscutibilmente si sono realizzate.*

Se per caso ne abbiamo dimenticata qualcuna, nel qual caso la potete citare.

Dott.sa Alessi prego.



Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Cosa intendiamo per RSI. Io oggi sono qui in rappresentanza di Alessi come partner di Ai.Bi. per affrontare e risolvere un problema legato all'abbandono dei bambini.

Questo è un elemento specifico, penso che la sua domanda sia legata non a questo specifico argomento ma alla globalità, altrimenti avrebbe valenza negativa, quasi fosse strumentale.

Nel nostro caso faccio un po' fatica a identificare la RSI in uno dei punti da lei citati, per noi la RSI è vista come un'assunzione di un ruolo sociale talmente radicato nell'azienda, che risulta difficile valutare gli effettivi benefici che ha portato all'azienda.

Posso dirle che su tutti questi elementi, sicuramente con il nostro modo di essere attori nel sociale abbia apportato dei benefici in tutti questi ambiti, a dir la verità non so darle delle prove di questo.

Moderatore

Dott. Franco Tagliente - Proetica

Lo scopo di questo non è di provare o di non provare, non deve essere nemmeno uno scopo in termini utilitaristici. Deve essere una valutazione ex-post e non precedente, perché se io mi muovo perché voglio raggiungere quegli obiettivi allora sto strumentalizzando però se io mi comporto nei confronti di una certa persona in un certo modo con affettuosità perché è connotato e questa persona mi risponde con altrettanta affettuosità, io posso dire che il vantaggio dell'affettuosità è essere stato ricambiato con affettuosità. Questo non vuol dire che io lo avevo fatto a ragion veduta.

Quindi prendiamo atto di questa spontaneità del comportamento che fa parte della sua azienda, ex-post qual è il vantaggio, istintivamente più che razionalmente, più forte?

Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Mi obbliga a dire una cosa che non voglio dire.

Dal mio punto di vista non è misurabile e, nonostante non sia misurabile noi continueremo a farlo perché ci crediamo moltissimo.

Io credo che le persone che lavorano in Alessi sono contente di lavorarci anche perché si perseguono finalità di RSI verso l'interno, sono altrettanto convinta che la Alessi abbia un buon rapporto con il territorio anche perché da anni segue una serie di politiche a favore del territorio. Credo che siano tutti importanti e nessuno a ragione esclusiva e per questo faccio davvero fatica a dire di più.

Ci devi credere, non c'è ancora il modo di misurarlo, ci potrà essere forse tra qualche anno. Posso dire che secondo me manca una cosa che per noi è stata invece fondamentale, ovvero io credo sia un vantaggio per l'impresa il fatto di ottenere un risultato sociale, manca il vantaggio "risultati ottenuti in termini sociali" e non solo economici o vantaggi competitivi.

Il fatto di avere un ruolo costruttivo nella soluzione di un problema sociale per noi è un vantaggio e per l'azienda.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente di Proetica

Devo dirle "Dio la benedica", perché io normalmente devo fare una fatica estrema per convincere imprenditori o manager al fatto che questi comportamenti portano poi un vantaggio, perché è innegabile che la stragrande maggioranza degli interlocutori cercano un vantaggio.

Sarebbe una gran cosa che tutte le aziende facessero questo, come diceva Cicerone "non perché conviene ma perché occorre, è necessario, è in sé".

Il modo di essere etico è, non va spiegato. Non c'è una ragione, la ragione è in se stessa. Passo la parola a pubblico perché c'è una persona che vuole fare una domanda.

Intervento dal pubblico

Lantieri di Veneto Responsabile

Complimenti alla Alessi per il suo contesto familiare che è molto importante. Mi domandavo se questa azienda andasse in borsa come ci troveremmo, comunque è un discorso che rimane aperto.

Dalla sua presentazione ho colto delle cose molto importanti, quando lei ha detto abbiamo fatto molte cose per il territorio. Questo mi sembra fondamentale, perché quando andiamo a dire qual è il vantaggio o meglio qual è il senso della RSI all'interno di un territorio che vuol essere irrobustito.

Ho colto in questo un tassello fondamentale del vostro voler essere in quel territorio, perché per quelli che non sono su un territorio innesca un sacco di problemi e deve comunque darsi un'identificazione.

L'altro aspetto che ho colto nel suo intervento è "non vogliamo tenerlo al nostro interno, ma vogliamo portarlo all'esterno perché altri ci copino", non è tanto per copiare ma per fare rete sul territorio. E' un concetto molto importante perché è il territorio che si muove, cioè le singole aziende non sono altro che le componenti se si mettono in rete, se si parlano, se diffondono le buone prassi. La RSI diventa un valore del territorio e quindi mi muovo verso anche altri territori con quel valore.

Sarebbe bello che maturasse questa cultura, io non vado all'estero come singola impresa ma vado all'estero con un territorio che ha uno stile di vita, che ha un modello da proporre e che si confronta con un altro modello acquisendo le cose buone di quel modello e dando le cose buone del mio modello.

Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Ha completato benissimo il senso di quello che stavo dicendo.



Dott. Lele Di Blasio

Direttore Operativo CIAI Onlus

Solo una precisazione. Quando il signore ha detto “ma se andasse in borsa”, non ho ben capito se temesse per la Alessi o fosse ottimista per la Alessi.

Come Piero Martinotti ho scelto di essere padre adottivo, di essere parte del CIAI e di lavorare per il CIAI, per vent’anni ho lavorato presso gli istituti di credito più aggressivi.

Volevo dire che se i nostri analisti di borsa iniziassero a valutare la passione del management, gli interventi che il management fa in termini di RSI come veri e propri asset intangibili, come una vera patrimonializzazione del proprio comportamento, che pesassero davvero nella valutazione dell’azienda, in borsa volerebbero questi titoli.

Moderatore

Dott. Franco Tagliente di Proetica

Dott. Martinotti sui vantaggi? La riflessione.

Dott. Piero Martinetti

ST Microelectronics

Un sì su tutti e direi che quello che predominerebbe nel nostro caso è la contribuzione ad aumentare la motivazione di dipendenti e la capacità di attrarre i talenti. Fra tutti questo emerge.

Per altro volevo rispondere alla Dott.ssa Alessi, tutti i parametri sono misurabili.

La nostra azienda da qualche anno ha iniziato un’attività di “opinion survey” su tutti gli impiegati con una serie di 70 domande a cui devono rispondere sul comportamento dell’azienda, su come si trovano in azienda. Ai miei tempi su un’azienda di 40.000 persone venivano fuori risultati del 65% mediato; quindi la motivazione per sito poteva essere differente, alcuni erano al 50% altri all’80%. Poi si lavorava sul sito con minor motivazione e guarda caso erano i siti italiani e francesi.

Dott.ssa Nicoletta Alessi

Alessi Spa

Desidero chiarire solo un punto. . Sono d’accordo sul fatto che tutti questi elementi sono di per sé misurabili, quello che è più difficile da misurare è quanto il miglioramento o il peggioramento di questi indici è direttamente collegabile con alcune pratiche di RSI.

Per quanto riguarda la Alessi è che faccio fatica a trovare il T zero sul quale misurare il cambiamento.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente di Proetica

In effetti il tema della misurabilità è un argomento molto importante sul quale potremmo dire molto. Rimane comunque un fatto: non è possibile non porsi la domanda “come misurare le mie azioni”, poi che questa definizione abbia a che fare con la quantità o con la qualità, è questione di metodologia.

Io posso dire che ho notato che negli anni la corrispondenza tra la curva del clima aziendale, una curva che si disegna facendo indagini all’interno dell’azienda per misurare numericamente tutta una serie di item che riconducono alle persone, è come un grafico di un elettrocardiogramma, con strumenti che hanno un valore molto prossimo alla definizione scientifica.

Ho potuto riscontrare che i comportamenti che sono definibili socialmente responsabili, quindi l’attenzione all’ambiente, agli altri e a tutto quello di cui abbiamo parlato questa mattina hanno un impatto diretto sulla morfologia della curva.

Adesso altre domande che vengano direttamente dal pubblico, da voi.

Intervento dal pubblico

Due domande. La prima a lei Dott. Tagliente.

Le giro la stessa domanda che lei ha fatto alla Dott. Alessi: che tipo di terreno ha trovato quando ha dato origine a Proetica?

Io vengo dall’Emilia Romagna, da Modena; io penso che in Confindustria possano avere questa sensibilità e quindi vorrei capire cosa si può fare per far nascere una realtà simile o per verificare questa disponibilità.

L’altra domanda invece è rivolta alle associazioni.

Ai.Bi. e CIAI sono delle ONG che hanno quindi dei bilanci che hanno dei grossi numeri e quindi hanno delle realtà molto grosse e delle professionalità molto elevate che permettono loro di creare dei progetti importanti, però le ONLUS normali non riescono ad avere questi canali che invece avete voi.

Per esempio io penso alle Associazioni di Volontariato che fanno le adozioni che hanno bisogno di alcuni canali per poter avere la velocità nelle adozioni, perché in alcuni Paesi è necessario avere questi canali. Com’è possibile chiedere, non soldi, ma solo referenze e quindi canali referenziali?

Dott. Lele Di Blasio

Direttore Operativo CIAI Onlus

Direi a mio avviso, parlare di adozioni in velocità è partire dal punto sbagliato. Tutto lì. L’adozione deve essere realizzata in maniera etica come diceva prima Cremonese, assolutamente residuale quando il bambino è in stato di abbandono e, per fare queste verifiche il tempo ci vuole. Non dimentichiamo signori che diamo una famiglia ad un bambino; spesso la velocità è una cattiva consigliera. Forse non ho capito bene la domanda.



Intervento dal pubblico

Io so che un ente ha presentato i documenti in un consolato, dopo un anno e mezzo gli hanno dato la risposta "sono scaduti". Usando i canali di un'associazione, in cinque giorni i documenti sono stati controllati. Non dico essere veloci, perché trovo giusto che vengano fatti i controlli e che la famiglia adottiva senta veramente questo ruolo.

Dott. Lele Di Blasio

Direttore Operativo CIAI Onlus

Non credo che dipenda dalla ONG, dai bilanci o da quello che dicevi all'inizio. CIAI in Cambogia, e lo sta provando anche Ai.Bi., ci mette il triplo del tempo di altre organizzazioni molto più piccole. E' una questione di percorrere canali etici o meno.

Dott. Marco Cremante

Ai.Bi. Amici dei Bambini

Se posso fare una riflessione in merito. Sicuramente sapete il numero infinito di enti accreditati presso la Commissione per le Adozioni Internazionali in Italia a differenza di qualsiasi altro paese a noi conosciuto. Per certi versi la dispersione delle energie o delle attenzioni crea in qualche modo una difficoltà di attenzione specifica rispetto alle modalità di lavoro di questi enti autorizzati.

Riallacciandomi alla prima parte della domanda rivolta a noi associazioni, credo che entrambi – CIAI e Ai.Bi. e altri enti – siamo nati da piccole realtà e che poi abbiamo lavorato per il loro sviluppo negli anni. Effettivamente c'è un po' da diffidare da quegli enti che inspiegabilmente in maniera così veloce portino a termine una pratica di adozione.

Moderatore

Dott. Franco Tagliente di Proeticc

Io ritornerò dopo a dare la risposta alla domanda su Proetica.
Mi raccomando domande brevissime e risposte brevissime.

Intervento dal pubblico

Due considerazioni.

Concordavo con il Dott. Tagliente in merito alle certificazioni, anche la Parmalat era certificata, quindi non sempre ciò che la carta dice corrisponde alla verità delle cose.

Seconda cosa, che riguarda il senso del progetto Veneto Adozioni sul tempo dell'attesa. E' vero che non sempre è un tempo veloce garantisce un'adozione etica, ma non è necessariamente vero che un tempo lungo garantisce ugualmente un'adozione etica. E' una banalità, però mi piace dirla perché non era stata detta.

Io credo ci siano dei tempi giusti, come non è necessariamente automatico che un ente grande sia meglio di un ente piccolo. Noi veniamo da una realtà come il Veneto che ha piccole e medie imprese che fanno dei lavori ugualmente egregi. Quindi volevo dare – come dire – una sponda diversa a queste considerazione che trovo tutte giuste.



Moderatore

Dott. Franco Tagliente di Proetica

Se siete d'accordo, mi augurerei di sì, io chiederei ai nostri amici che vengono da quella meravigliosa terra che è l'Etiopia, una bellissima etnia le cui donne sono tra le più belle del mondo.

C'è una ritualità nel darsi la mano nel saluto etiope, noi siamo molto frettolosi. Dopo chiederò a loro di darmi la mano come fanno due etiopi quando si salutano.

Adesso voi avete la possibilità di fare una domanda a delle persone che rappresentano il mondo economico. *L'Etiopia cosa chiederebbe a degli imprenditori?*

Intervento dal pubblico

Delegazione Etiope

E' da apprezzare il fatto che un imprenditore voglia aiutare la comunità in cui opera. Come vedete queste azioni, fatte prima al livello locale, possano essere esportate anche in altre comunità.

Grazie.

Intervento dal pubblico

Delegazione Etiope

Grazie per aver avuto l'opportunità di essere venuto qui a Treviso. Tutti i bambini sono bambini del mondo e non importa dove siano nati, o in Etiopia o in altre parti del mondo. E' responsabilità di tutte le persone aiutare i bambini in difficoltà.

In Adiss Abeba ci sono circa un milione di bambini che vivono in situazioni di difficoltà e il governo sta cercando il modo di sostenere questi bambini, ma va al di là delle nostre capacità. E' per questo che noi cerchiamo aiuto da parte delle organizzazioni umanitarie.

Ci sono bambini che vivono sulla strada, ci sono bambini che vivono all'interno di istituti e orfanotrofi e altri che vivono con i genitori ma in situazioni veramente difficili.

Quindi l'aiuto andrebbe prima ai bambini di strada e poi ai bambini che vivono negli orfanotrofi. Ho sentito qui in questi giorni che molti dei vostri orfanotrofi sono stati chiusi, ciò che da noi non è ancora possibile perché ci sono ancora molti bambini in orfanotrofio. Noi stiamo pianificando le attività per dare assistenza ai bambini che vivono nelle comunità, però la maggior parte degli abitanti di Adissabeba – come sapete – vivono in condizioni veramente povere; e quindi alcune famiglie non hanno modo di prendere in affido altri bambini oltre a quelli che hanno già.

E' questo quello che abbiamo bisogno da parte vostra. Quindi se le famiglie riescono a mantenersi e avere un sostegno, possono poi curare meglio i loro figli e prenderne in affido degli altri.

La nostra priorità è lo sviluppo di competenze per la famiglia e se questo non è proprio possibile, allora entra in gioco l'adozione.



Per fortuna abbiamo una buona struttura per le adozioni e quindi è benvenuto chiunque voglia adottare un bambino etiope, però questa non è la nostra priorità.
Grazie.

Intervento del pubblico

Cristina Greggio

Componente Commissione Pari Opportunità Regione del Veneto

Le domande potrebbero essere molte ma alla conclusione dei lavori di questo workshop, non sento il desiderio di esprimere una domanda precisa, ma bensì di ringraziare.

Sento la necessità di ringraziare, chi è intervenuto, chi ci ha portato la reale testimonianza del vero significato di responsabilità sociale d'impresa. Vi ringrazio per la lezione di grande civiltà che ci avete dato. Grazie.

Dott. Giuseppe Dal Ben

Direttore dei Servizi Sociali ULSS 9 Treviso

Siamo partiti con una domanda banale: cosa centra il mondo delle adozioni con il mondo dell'impresa?

La risposta è: centra e come centra!

Mi sembra che vada sottolineato il fatto che il ponte, il legame tra questi due mondi lo possa essere dato proprio dalla RSI, non solo dell'impresa ma anche del mondo del non-profit, del mondo del profit e anche del mondo delle istituzioni.

Questo ponte che possiamo chiamare RSI, che riguarda un po' tutti, è quello a cui dobbiamo tendere. Se riusciamo ognuno per proprio conto a sviluppare una responsabilità sociale abbelliremo il mondo, l'umanità.

Questo è il messaggio che abbiamo voluto dare oggi, con questo incontro. Un incontro abbastanza specialistico, specifico, che ha voluto lanciare un seme. E' questo che ci eravamo posti, non di fare un convegno, ma di lanciare un piccolo seme su un terreno fertile, rappresentato da chi si occupa di adozioni internazionali, dal mondo delle imprese, dalle istituzioni qui presenti è un terreno che va coltivato e seminato a dovere.

Sono convinto che il seme della responsabilità sociale è un qualcosa che dobbiamo far crescere al meglio.

Abbiamo iniziato oggi come Regione Veneto, come ULSS di Treviso che per conto della Regione Veneto cura il tema delle adozioni un percorso che vorremmo continuare approfondendo i temi che sono emersi oggi nei vari interventi.

Alla fine quindi un ringraziamento a tutti voi, a chi ha relazionato, alle imprese che hanno partecipato, alle associazioni Ai.Bi. e CIAI, un ringraziamento particolare al Prof. Tagliente per il ruolo che ha svolto qui con noi.

Concludo con un saluto cordiale e affettuoso agli amici etiopi.
Grazie a tutti.



Informazioni utili



Il numero dedicato 800 413060 è attivo da lunedì al venerdì dalle ore 08.30 alle ore 17.00 per informazioni generali sull'adozione e per le famiglie aspiranti adottive nella fase di attesa residenti nel territorio della Regione Veneto.

Per emergenza dall'Italia e dall'estero è attivo tutti i giorni 24 ore su 24 il numero +39 320 6132444

Per informazioni online visita il sito www.venetoadozioni.it

Sede operativa del Progetto Veneto Adozioni

c/o Area Materno Infantile
Azienda Unità Locale Socio-Sanitaria n. 9 Treviso
Viale D'Alviano 34 – 31100 Treviso

Responsabile Progetto Veneto Adozioni

Dott.sa Michela Molin

Comitato Scientifico

Giuseppe Dal Ben, Francesco Gallo, Salvatore Me, Michela Molin, Raffaella Pregliasco, Angelo Vernillo

Atti a cura di

Coordinamento editoriale e grafico
Dott.sa Michela Molin