



Camera di Commercio
Treviso

12^a GIORNATA DELL'ECONOMIA

24 ottobre 2014



Relazione del Presidente
Nicola Tognana



CAMERA DI COMMERCIO DI TREVISO
GIORNATA DELL'ECONOMIA 2014 – VENERDI' 24 OTTOBRE 2014
Sala Conferenze – Piazza Borsa Treviso

IL FORECASTING TECNOLOGICO PER RETI DI PMI

*Accompagnare le imprese ad esplorare
l'evoluzione del proprio business di riferimento*

Gentili Signore e Signori,
questa Giornata dell'Economia, come vedete dal programma, esce decisamente dal rituale con il quale, finora, abbiamo organizzato l'evento. Al centro non abbiamo messo i dati dell'economia provinciale, che comunque trovate in abbondanza in cartellina.

Oggi, al centro della Giornata dell'Economia, abbiamo messo un'importante iniziativa del nostro Ente, che ha portato **due gruppi di imprese trevigiane a sperimentare l'approccio del forecasting tecnologico, con il supporto del Politecnico di Milano.**

Attorno a questo approccio vorremmo condividere delle esperienze, riflettere assieme sui benefici che ne ricavano le imprese, e porre le premesse per un'eventuale sua replicabilità su più larga scala. In quest'ottica ringrazio da subito, e di cuore, **l'Assessore per lo Sviluppo Economico della Regione Veneto, dott.ssa Maria Luisa Coppola**, per la particolare attenzione riservata alla nostra iniziativa.

La scaletta, come vedete, è molto nutrita. In prima battuta cercheremo di rispondere alla domanda: *“quali sono le finalità del forecasting tecnologico”*. Ce lo spiegherà il **prof. Gaetano Cascini**, che ha avvicinato a questo approccio le nostre imprese trevigiane e che ringrazio anche per il ruolo di *chairman* che ha accettato di svolgere per il prosieguo della mattinata.

Se dovessi spiegare a modo mio, e con tutte le imprecisioni del caso (poi il professore mi correggerà) cosa significhi fare forecasting, direi che si tratta di un percorso tramite il quale **le imprese possono prefigurarsi possibili evoluzioni del proprio settore di riferimento, nel medio e lungo periodo.**

Un percorso che non è affidato all'estro, al brainstorming, o ad altre diavolerie del pensiero creativo. Ma che si basa su una raccolta molto sistematica di dati e informazioni, e che impone una segmentazione molto analitica delle caratteristiche dei propri prodotti e dei propri processi. Il tutto per diventare un potente cruscotto a supporto delle decisioni strategiche.

L'impatto del forecasting sul processo decisionale è forse stata la molla che più di ogni altra cosa ci ha portato a dedicare questa Giornata dell'Economia a questo approccio. Considerata l'importanza di saper decidere in contesti e scenari sempre più incerti.

Ma anziché commentare per l'ennesima volta l'incertezza, e piangerci addosso su un quadro congiunturale ancora debole e controverso, ci siamo detti: discutiamo assieme un'iniziativa che, concretamente, ha provato a costruire futuro con le imprese. Detto meglio: **che ha provato a consegnare alle imprese uno strumento per decidere sul futuro.**

Tutto è nato all'interno dei "Laboratori per il Cambiamento", percorsi di formazione/azione tramite i quali la Camera di Commercio, dal 2007 ad oggi, ha affrontato diversi temi funzionali all'innovazione. All'inizio del 2014 abbiamo lanciato un Laboratorio sul forecasting: e una decina di imprese del territorio, che poi presenteremo tramite i loro portavoce, ha raccolto la nostra sfida. **Sfida che non si esauriva soltanto nell'avvicinarsi alla metodologia, ma che comportava anche di sperimentarla su temi e fabbisogni specifici dei partecipanti.** Così sono nate le esperienze che oggi illustreremo.

Un primo gruppo di aziende ha sviluppato un forecasting al segmento dei "**forni domestici**"; il secondo gruppo ci racconterà come hanno applicato l'approccio al segmento degli "**interni d'auto**", visto dalla prospettiva di chi fa componentistica in plastica.

Quel che sentirete è stato certo frutto di sessioni di confronto con il team del Politecnico, che ha garantito tutta l'assistenza del caso. Ma va detto, al tempo stesso, che una buona parte degli esiti di questo percorso discende da un grande lavoro di ricerca e interazione che **le imprese partecipanti hanno saputo attivare con le proprie energie.**

Sono imprese che hanno beneficiato certo di un dato di partenza: si conoscono e appartengono ad una stessa rete. Ma dai racconti potrete percepire un vissuto che è andato oltre il dato tecnico. **Come se "immaginando futuro" assieme, ciò abbia inciso anche, e in positivo, sulle forme e sulla qualità della loro interazione.**

A queste due sperimentazioni sul territorio abbiamo poi voluto accostare la testimonianza di **Whirpool Europe**, grande multinazionale che non solo rientra fra quei casi che rafforzano i loro investimenti in Italia, ma che da alcuni anni ricorre in modo strutturato all'approccio del forecasting. Sono molto contento che il dott. Pierluigi Petrali abbia accettato di raccontarci quel che si fa in Whirpool in tema di forecasting, e quali processi decisionali vengano supportati.

Il senso dell'accostamento è il seguente: il bisogno di esplorare il futuro in modo sistematico c'è tanto nella grande impresa come nella piccola. E lo sviluppo di tale approccio presenta delle analogie tanto che si operi all'interno di una grande organizzazione, quanto che si operi all'interno di quell'organizzazione in orizzontale che è la rete di piccole imprese.

La discussione proseguirà poi con l'intervento del prof. **Antonello Pezzini**, membro del Comitato Economico e Sociale Europeo oltreché docente di Economia e gestione delle imprese all'Università di Bergamo. Sapendo della sensibilità ed esperienza sui temi dell'innovazione e dei market leads, gli abbiamo chiesto se esperienze di forecasting, come la nostra, possano trovare supporto nel quadro delle politiche europee per lo sviluppo e della cooperazione transnazionale fra imprese.

Infine proveremo a tornare sull'operativo, discutendo con il direttore di "T2I", ing. **Roberto Santolamazza**, sulla replicabilità di questo approccio per il contesto economico veneto. Incominciando ad immaginare gli ambiti in cui potrebbe essere prioritario sviluppare forecasting; cercando di capire anche quali possano essere i giusti punti di attacco: se i settori tradizionalmente intesi, le filiere, oppure le reti d'impresе formalmente costituite.

Con questo insieme di testimonianze e riflessioni andremo infine a chiedere all'**Assessore Maria Luisa Coppola** una sua personale sintesi sulla giornata, dalla prospettiva di chi si occupa di favorire sviluppo e crescita d'impresa.

Non vorrei aggiungere molto altro, vista la tanta carne al fuoco della mattinata. E anche perché fra le discontinuità di questo evento c'era anche il mio proposito di parlare poco. Però un ultimo richiamo lo vorrei fare, per dare ancor più senso alla mattinata.

Scorretevi il report statistico consegnato in cartellina. Fra i tanti dati che l'ufficio studi ha collezionato per proporci una sorta di consuntivo economico di metà anno, uno più di altri mi sembra meritevole di sottolineatura.

L'Italia, economicamente parlando, sembra come intrappolata in un paradosso. Siamo fermi dal lato della domanda interna, siamo per giunta dentro quella pericolosa spirale che si chiama deflazione. Al tempo stesso, nei primi 6 mesi dell'anno, l'Italia è riuscita a generare il quarto surplus commerciale del mondo (al netto degli energetici), dietro a Germania, Cina e Corea del Sud. Ciò secondo un'analisi di Fondazione Edison di Milano.

Il messaggio che emerge da questa situazione schizofrenica è, almeno per me, molto semplice: in attesa che riparta la domanda interna (vediamo se le misure previste nella Legge di Stabilità possano andare in questa direzione), dobbiamo ancor di più puntare all'estero, ma **per farlo dobbiamo rafforzare l'insieme dei fattori che sostengono la nostra competitività.**

E io credo che accanto al saper fare bene i prodotti, e al saper intercettare con flessibilità la domanda internazionale (questo ce lo riconosce anche Bankitalia ed emerge chiaramente dai dati export, anche provinciali), ci serva anche una terza virtù: **una capacità sistemica di fare innovazione** che oggettivamente ci manca; e **che andrebbe sviluppata in modo strettamente connesso ai trend di mercato di medio e lungo periodo.** Con il duplice obiettivo di cogliere le curve di domanda in fase nascente, ma già pronti a gestirle sul piano della programmazione e dell'efficienza industriale, senza aggiustamenti per tentativi ed errori non più sostenibili sul piano dei costi.

Sentiremo dunque oggi se il forecasting possa essere davvero di supporto per questa sfida strategica. Da perseguire non solo a livello di singole aziende, ma anche a livello di un territorio.

Detto ciò, è tempo davvero che mi taccia e che dia spazio al prof. Cascini, alle testimonianze aziendali, ai nostri ospiti.

Ultima chiosa, visto che siamo nella **Giornata della Trasparenza.** Avremo certamente meno risorse dal prossimo anno, come Camera di Commercio, per fare queste cose. Però sarebbe davvero un peccato interrompere questo percorso, come molti altri che appartengono al DNA delle Camere, laddove si fa vero accompagnamento alla crescita d'impresa.

Vi ringrazio per l'attenzione.

