

Alcune brevi riflessioni su Crescita, sistema delle imprese, ICT

G.F. Poggioli,
Responsabile Innovazione, Ricerca e Studi

10 maggio 2012



UNINDUSTRIA BOLOGNA

Crescita sotto l'occhio dei creditori

- Impossibile crescita in ulteriore deficit
- Possibile la qualificazione della spesa nel senso di favorire istruzione, ricerca, infrastrutture pubbliche che favoriscono l'innovazione, aumento del tasso di occupazione femminile (es: scuole e reti) e il riorientamento del peso fiscale
- Ineludibile l'alleggerimento dei costi di sistema attraverso liberalizzazioni e aumento della produttività di tutti i fattori attraverso l'innovazione organizzativa continua.
- **L'ICT può essere strumento principe di tale tipo di crescita che “la ruba” ad altri paesi o territori tramite la concorrenza delle imprese e di sistema.**

Dati quantitativi

- Centro Studi Confindustria ha fatto nel 2010 un esercizio di stima per cui se nel periodo 1997-2007 gli investimenti ICT italiani fossero stati come quelli UK, il PIL sarebbe stato il 3% in più cumulativo e se nel quinquennio 2011-2015 fosse stata raggiunta l'intensità di capitale ICT UK, l'incremento sarebbe stato dello 0,8% medio annuo.

Noi ci crediamo. Il metodo UMIQ

- Gestione dell'informazione e dotazione ICT è uno dei moduli fondamentali.
- Il focus è sul decision-making tramite tools diffusi nell'azienda e non sulla gerarchia.
- Il modello sferico e non piramidale base per la diffusione dei flussi di informazione nei sensi precedentemente identificati come verticali.



Gli ostacoli all'ICT

(da CSC 2010)

Scarse infrastrutture a banda larga	72%
Difficoltà di comprensione	57%
Costo elevato dei cambiamenti organizzativi	52%
Reperimento personale qualificato	11%

L'esperienza ICT di Unindustria

- Semplificare il messaggio tecnico: vantaggi e svantaggi economici, in che tempi, con quali ricadute sul resto del sistema ict aziendale e, quindi, con quali ricadute sull'organizzazione.
- Integrare l'offerta, dimensionarsi per assicurare sulla permanenza dell'offerta e dell'assistenza.
- Prescindendo dalla necessità di dimensionarsi, integrarsi, collaborare in rete a sua volta da parte della domanda, se si vogliono aiutare le Pmi oggi bisogna adattare l'offerta: attenzione alle Rolls Royce in mano a chi è abituato alla 500.