

BRICKS | DALLA RETE

Business Game un progetto per rafforzare le conoscenze di Economia per i PCTO e per l'Orientamento

a cura di:

Claudio Pardini



Economia, PCTO, Orientamento, Business game

Il Torneo Nazionale di Business Game al Ministero dell'Istruzione e del Merito

Venerdì 23 maggio 2025 nella splendida cornice della prestigiosa sala Giovanni Bosco presso il Ministero dell'Istruzione e del Merito si è svolta la finale del Torneo Nazionale di *Business Game* in cui si sono sfidati gli studenti che si erano distinti nelle selezioni scolastiche e territoriali. Al primo posto è risultata vincitrice la squadra dell'Istituto Stimate di Verona composta da Leone Bonamini, Lodovico Ferroli, Martina Ligorio e Nicolò Tessari accompagnati dal docente Cristian Pasini; al secondo posto la squadra dell'ITC "Bassi" di Lodi composta da Luca Aguirre, Luca Cimino ed Elia Samarati, accompagnati dal docente Fabio Banderale e dalla Dirigente Scolastica Vincenza Landro; al terzo posto la squadra dell'IS "Carlo Anti" di Villafranca di Verona composta da Lorenzo Amato, Leandro De Bortoli, Giada Perteghella e Sofia Trento accompagnati dalle docenti Luigia Avino, Teresa Chianese e Maria Iannuzzi. Gli studenti sono stati premiati dalla dirigente Marina Pacetti, presidente di CONFAO (Consorzio Nazionale per la Formazione l'Aggiornamento e l'Orientamento) organizzatore della gara, dal dr. Antonio Piva presidente di AICA e dal dr. Simone Conti di *Starting Finance* sponsor della manifestazione, ha condotto la gara il dirigente Claudio Pardini vicepresidente di CONFAO.



Figura 1 - Foto di gruppo dei partecipanti al Torneo Nazionale di Roma

Il Progetto Business Game

Il progetto *Business Game* si svolge ogni anno sul territorio nazionale e la partecipazione è aperta a tutti gli istituti secondari superiori di ogni indirizzo e non solamente agli istituti con indirizzi economici anche perché le ore dedicate al progetto sono riconosciute ai fini dei PCTO (Percorsi per le Competenze Trasversali e l'Orientamento) e quindi il progetto consente di introdurre elementi di economia, certamente importanti per le competenze di cittadinanza, anche dove la disciplina di Economia non è presente nel curriculum come ad esempio nei licei delle Scienze Applicate.

Il *Business Game* consente di raggiungere i seguenti obiettivi:

- Apprendimento di tecniche di gestione di impresa.
- Orientamento all'approccio strategico e alla comprensione delle problematiche delle diverse funzioni aziendali.
- Presa di confidenza con situazioni di rischio e incertezza.
- Affinamento capacità decisionali in termini di tempestività ed efficacia delle scelte adottate.
- Sviluppo delle soft skill dei partecipanti.

L'ambiente di gioco

Il *Business Game* è un ambiente competitivo simulato sufficientemente aderente alla realtà, che immerge giocatori in un contesto aziendale virtuale in cui devono prendere alcune decisioni manageriali.

Il sistema, sviluppato dall'azienda The Business Game Srl, *spin off* dell'Università degli Studi di Udine, sotto la direzione del prof. Alberto Felice De Toni, insieme al prof. Fabio Nonino e all'ingegner Nicola Baldissin, si è evoluto e perfezionato negli anni anche attraverso la partecipazione a tre programmi comunitari ERASMUS+, l'ultimo dei quali all'interno dell'Azione KA2 Partenariati Strategici VET - Progetto *U-START - YOUth entrepreneurial skills: development, implementation and adaptation of Simulated Training enterprises tools and START-up business games for VET learners and operators* – settembre 2014 — agosto 2016 (Promotore e Coordinatore il consorzio nazionale CONFAO che si occupa della promozione del progetto nelle scuole secondarie superiori e della formazione dei docenti). La competizione si svolge tra più squadre ognuna composta da tre o quattro studenti che costituiscono altrettante aziende che competono tra di loro. Non esiste una strategia vincente a priori perché le aziende (squadre) operano in un mercato chiuso (tutte producono gli stessi beni e li vendono nello stesso mercato) e quindi il punteggio di ciascuna azienda dipende dalle scelte che hanno fatto le altre. Per essere competitive le squadre devono dimostrare la loro abilità nella gestione aziendale.

Al termine del gioco l'azienda che ha ottenuto la miglior *performance* risulta vincitrice della gara, il successo è misurato in termini di successo reddituale e di quota di mercato e si ottiene con la miglior combinazione delle decisioni inserite in relazione ai diversi parametri.

Come si gioca

Le fasi principali della gestione di un torneo sono:

- Preliminari: il Docente spiega il gioco (anche utilizzando i materiali messi a disposizione);
- Il Docente crea il torneo);
- Gli studenti si iscrivono in piattaforma);
- Il Docente crea il Gioco scegliendo lo scenario di competizione, il nome del Gioco e il Numero dei Periodi);

- Il Docente iscrive le squadre al Gioco);
- Il Docente avvia il gioco.

A questo punto le squadre devono prendere decisioni modificando i parametri a loro disposizione

- Marketing (prezzo, pubblicità, Previsioni di vendita);
- Produzione (acquisto di nuovi macchinari, manutenzione, outsourcing, vendita macchinari);
- Acquisti (Qualità attesa dei componenti acquistati, Qualità attesa della produzione in outsourcing);
- Finanza (Giorni debito fornitori, Giorni credito clienti, Richiesta di finanziamento);
- Ricerca e Sviluppo (Investimenti in design, Investimenti in tecnologia, Co-progettazione, Investimenti in riduzione emissioni inquinanti);
- Distribuzione (Servizio post vendita, Investimenti nel canale distributivo);
- Risorse Umane (Nuovi dipendenti a tempo indeterminato, Nuovi dipendenti stagionali, Turni, Straordinari, Formazione dipendenti a tempo indeterminato).

Metodologia

Come si vede dalla figura 2 sono previsti molti momenti di discussione perché al di là della vittoria l'importante è analizzare e capire il perché dei risultati. In questo l'organizzatore è aiutato dal sistema che mette a disposizione una grande quantità di report relativi allo svolgimento del torneo.

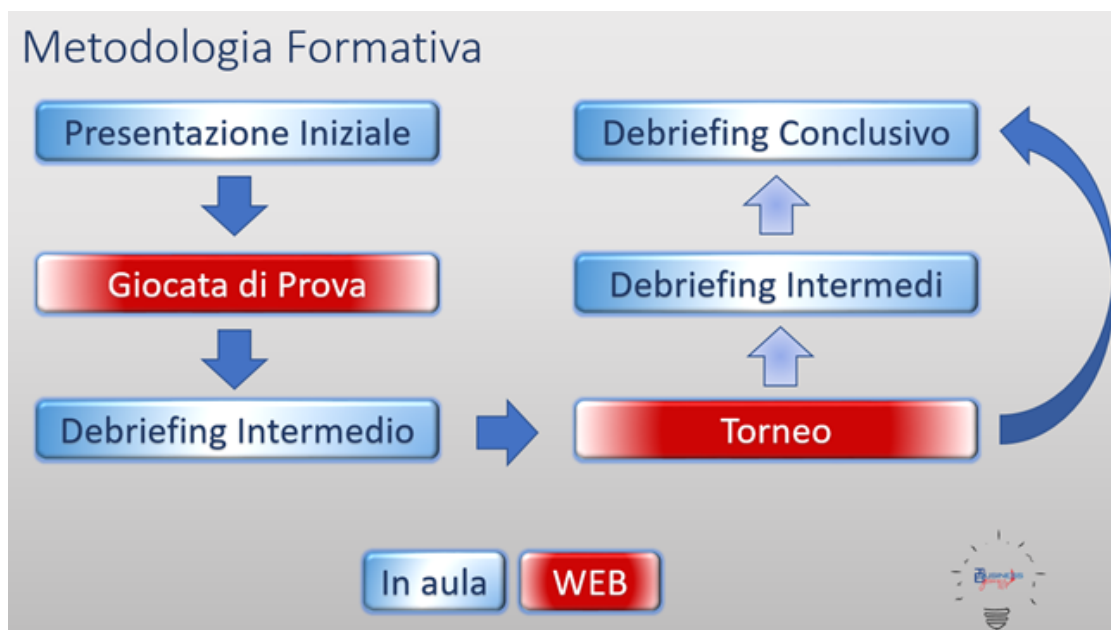


Figura 2 - Sviluppo del torneo

Nella Figura 3 è riportata la situazione di un torneo relativamente alla quota di mercato che hanno raggiunto le varie aziende

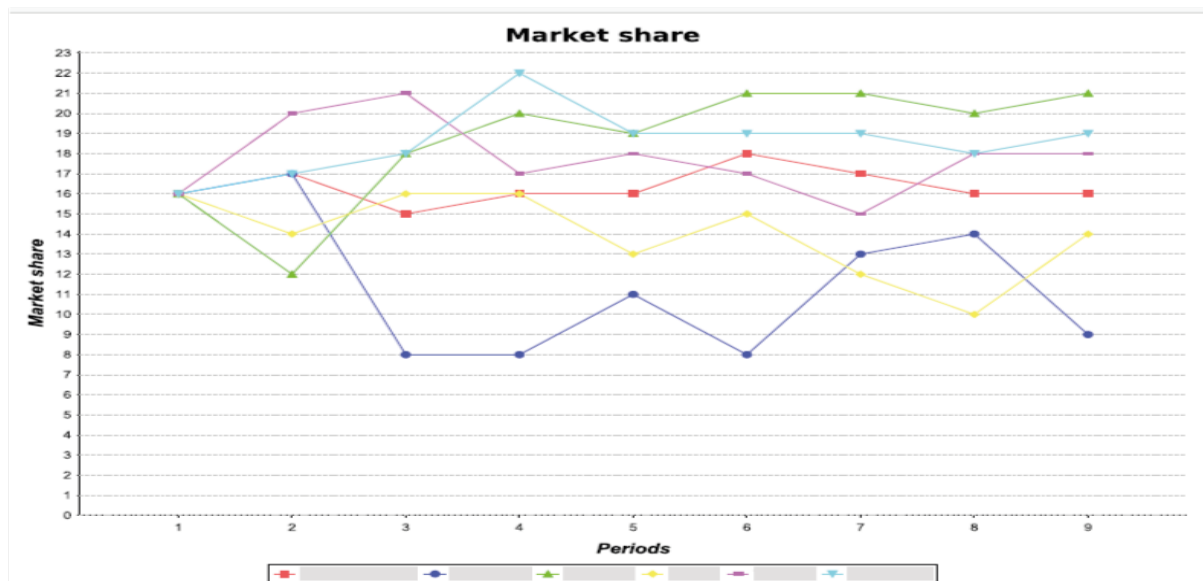


Figura 3 - Report relativo alla Quota di Mercato

Sviluppi

Quest'anno Il progetto Business Game ha visto la partecipazione di oltre trecento studenti delle varie Regioni d'Italia, l'obiettivo per il prossimo anno scolastico 2025/26 è di raggiungere le mille unità di partecipanti. Per avere maggiori informazioni e vedere le vetrine degli eventi si rimanda al sito www.confao.it/businessgame/.

Per informazioni e adesioni visitare il sito: www.confao.i/businessgame.



Claudio Pardini

claudiopardini1951@gmail.com

Laureato in Matematica Università di Pisa
Specializzato in Calcolo Automatico CNR di Pisa
Formatore presso il Dipartimento di Informatica di Pisa
Formatore presso CINECA
Consulente Ministero Istruzione
Dirigente Scolastico
Docente alla Scuola di Studi Superiori dell'Università di Torino
Vicepresidente della Rete Nazionale Problem Posing & Solving
Vicepresidente CONFAO