

L'ITALIA DI DOMANI: PROPOSTE PER STIMOLARE LA PRODUTTIVITÀ DELLE PMI E PER COLTIVARE E ATTIRARE GIOVANI TALENTI

Contributo alla consultazione pubblica del Ministero del Made in Italy (MiMIT) sul Libro verde dedicato alla nuova Strategia di politica industriale per l'Italia.

Introduzione

La stagnazione della produttività e la crisi demografica hanno bloccato la crescita italiana degli ultimi decenni. È in questo scenario che la propensione delle PMI a crescere di dimensione e la capacità di attrarre giovani talenti diventano fondamentali.

In questo report esamineremo due temi sui quali il sistema economico e politico italiano possono fare leva per dare una spinta alla crescita del paese, convincere i cervelli italiani a rimanere e attirare risorse e talenti dall'estero.

Questi temi riguardano

- **come promuovere crescita e produttività delle PMI italiane formandole e incentivandole al salto dimensionale e attraendo investitori professionali e non professionali;**
- **come coltivare e attirare giovani talenti ripensando la formazione tecnica e i salari e la tassazione del lavoro.**

1. Promuovere la crescita e la produttività delle PMI italiane attraverso formazione, stimoli all'espansione dimensionale e attrazione di investitori professionali e non professionali – a cura di AIPB

1.1 Premessa

La produttività delle imprese italiane è inferiore a quella dei competitor europei in tutti i segmenti dimensionali, in particolare tra le piccole imprese. (Fig.1)

Valore Aggiunto per addetto delle Piccole, Medie e Grandi imprese in Italia e nei Paesi competitor in Europa (migliaia di Euro), 2022 o ultimo anno disponibile

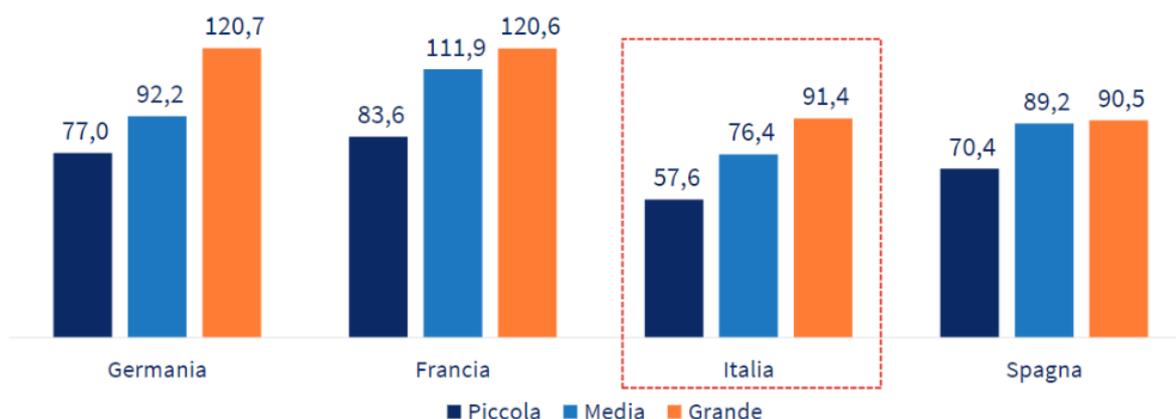


Figura 1 – Comparazione europea della produttività delle PMI per cluster dimensionale
Fonte: Elaborazione Teha Club Ambrosetti su dati su dati OCSE e AIDA, 2024

Una spinta decisa verso la crescita dimensionale è ormai necessaria per sostenere la produttività e la competitività internazionale di un tessuto industriale caratterizzato da una fortissima presenza di micro e piccole imprese, soprattutto se il paese mira ad avere accesso alle opportunità commerciali che si generano al di fuori delle destinazioni tradizionali, spesso dominio assoluto di player grandi e strutturati.

La dimensione d'impresa garantisce infatti l'accesso a risorse di livello superiore, come tecnologie avanzate, personale altamente qualificato e maggiori investimenti in

innovazione, con un conseguente aumento dell'efficienza e della competitività. La maggiore dimensione aziendale favorisce l'adozione di processi più strutturati e l'utilizzo di sistemi gestionali moderni, che contribuiscono a ridurre sprechi e costi operativi. Infine, la specializzazione delle attività e gli investimenti in formazione, resi possibili dall'espansione, migliorano la produttività e innalzano gli standard qualitativi dei prodotti e dei servizi.

1.1 Le rigidità strutturali: frammentazione produttiva e cooperazione limitata tra PMI

L'Italia si distingue per avere il maggior numero di microimprese e PMI manifatturiere tra i principali Paesi europei, superando di oltre una volta e mezzo il numero registrato in Francia e Germania. Secondo i dati Istat, le microimprese con meno di 10 addetti rappresentano infatti il 95% del totale delle imprese italiane che occupano circa il 45% degli addetti nei settori industriali e dei servizi. Il loro contributo al valore aggiunto complessivo, però, è limitato a meno del 29%, con conseguenze negative sui livelli salariali dei dipendenti. Infatti, a parità di cuneo fiscale rispetto a Paesi come Francia e Germania, in Italia il salario medio per ora lavorata risulta inferiore del 24%. (Fig. 2).

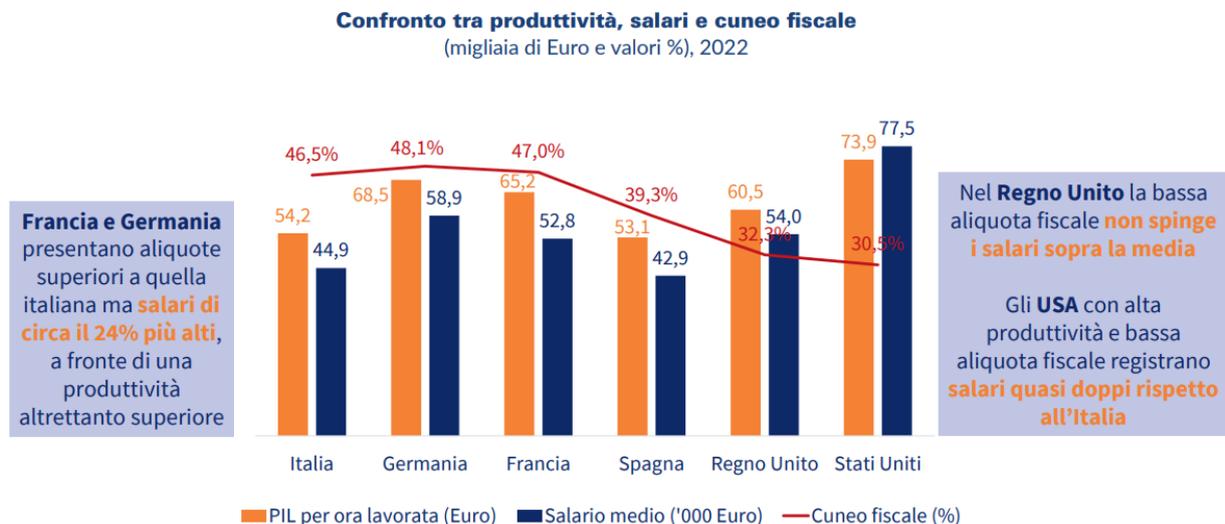


Figura 2 –Comparazione europea tra produttività PMI, livello dei salariale e cuneo fiscale
Fonte: Elaborazione Teha Club Ambrosetti su dati su dati OCSE e AIDA, 2024

La frammentazione produttiva, caratterizzata da unità di piccole dimensioni, si accompagna inoltre a una bassa inclinazione all'aggregazione in reti o consorzi e a un utilizzo limitato degli strumenti di incentivazione a loro dedicati. Sebbene il numero di PMI che si uniscono in consorzi e reti d'impresa risulti in crescita, tale tendenza¹ è motivata più da esigenze contingenti che strutturali, come l'aumento del potere contrattuale (35%), la condivisione di spese per acquisti, forniture e tecnologie (24%) e la partecipazione congiunta a bandi e appalti (24%). I processi di convergenza per un salto dimensionale delle imprese restano invece deboli² e non incidono in modo significativo sulle caratteristiche strutturali del sistema produttivo italiano, ancora segnato da una bassa dimensione media e da un'elevata frammentazione.

Le misure strutturali come Transizione 4.0 e Transizione 5.0, pur progettate per essere accessibili all'intero tessuto produttivo, non riescono a produrre risultati significativi per l'incremento delle dimensioni delle imprese. Di conseguenza, le PMI spesso si trovano escluse o marginalizzate da questi processi di trasformazione, con limitata efficacia sull'evoluzione strutturale del sistema economico.

1.2 Approccio conservativo degli imprenditori: preferenza per finanziamenti tradizionali e riserve verso strumenti avanzati di pianificazione societaria e governance

Gli imprenditori italiani mostrano scarsa propensione alla crescita dimensionale, ovvero ad aprirsi a forme di governance e di finanziamento alternative che permettano loro di raggiungere livelli dimensionali idonei a compiere gli investimenti necessari per agganciare e presidiare la frontiera dell'innovazione e per valorizzare le energie giovanili, fattore fondamentale per la crescita in economie mature.

Un recente studio condotto da BVA Doxa per l'Associazione Italiana Private Banking (AIPB)³ su un campione di imprenditori di PMI piccole, medie e grandi, ha individuato

¹ Secondo il V Rapporto dell'Osservatorio Nazionale sulle Reti d'Impresa, presentato il 20 marzo 2024, nel 2023 si sono registrati quasi 9.000 contratti di rete, coinvolgendo circa 47.000 imprese su tutto il territorio nazionale con un aumento del 7,4% nel numero di contratti di rete e un incremento del 4,8% nel numero di imprese partecipanti rispetto al 2022.

² Fonte Istat...

³ Edizione 2024 dello "Osservatorio annuale e studio imprenditori" realizzato da BVA Doxa per AIPB per approfondire e meglio conoscere comportamenti ed attese delle PMI italiane in relazione a interpretazione attuale e sviluppo futuro dell'assetto societario ed approccio alla crescita. Lo

alcune caratteristiche che ostacolano l'orientamento alla crescita dimensionale: il 76% degli imprenditori che hanno partecipato all'indagine ha scelto di operare tramite una società a responsabilità limitata volendo mantenere una **leadership fortemente centralizzata** per affidare le decisioni strategiche e operative a una sola figura, spesso maschile (74%). Una scelta che, per il 90% degli imprenditori, non vi è alcuna ragione di modificare anche in futuro⁴.

Due imprenditori su tre, infatti, pur dichiarando di essere disposti a prendere in considerazione una parziale apertura del capitale d'impresa, denunciano in partenza difficoltà nel trovare soci ritenuti adatti e lamentano sia tempi troppo lunghi che costi eccessivamente elevati.

Gli imprenditori dichiarano inoltre di fare **scelte strategiche con un orizzonte temporale di breve periodo** preferendo fonti di finanziamento tradizionali (ad esempio autofinanziamento, reinvestimento degli utili e prestiti bancari). La medesima indagine rivela che solo il 35% degli imprenditori dichiara di voler crescere, un'ambizione che risulta solo leggermente più marcata presso le grandi imprese (44%). Sono queste ultime, infatti, a mostrare una maggiore propensione a svilupparsi per vie esterne, grazie all'ingresso in nuovi mercati o attraverso acquisizioni di altre imprese.

Strumenti innovativi per ampliare e **diversificare le fonti di finanziamento con una prospettiva di lungo periodo**, come l'apertura del capitale o l'emissione di obbligazioni attraverso mercati dei capitali pubblici e/o privati, **sono poco utilizzati** e, in molti casi, **scarsamente sconosciuti**: ad esempio il 55% degli imprenditori dichiara scarsa familiarità con i fondi di Private Equity/Private Debt e il 70% non conosce i Club Deal.

Anche le scelte per assicurare la **continuità d'impresa sono di tipo tradizionale**: nella metà dei casi gli imprenditori intendono affidarla alla famiglia (anche per le imprese con più di 250 addetti) ma non la preparano (il 61% degli imprenditori dichiara di non aver pianificato "il dopo di sé"). Strumenti più strutturati come il Patto di Famiglia, la holding familiare o il Trust impiegati abitualmente in altre aree geografiche per affrontare le

scopo di AIPB è quello di avvicinare maggiormente il settore finanziario ai bisogni degli imprenditori per sostenere la loro crescita e la crescita del paese.

⁴ Orientamento rafforzato anche dall'Osservatorio imprese del Corporate Governance Lab di SDA Bocconi secondo il quale il 49% delle realtà italiane che ha cambiato assetto di governance dal 2014 ad oggi ha optato per una maggiore concentrazione.

fasi di discontinuità aziendale, risultano poco conosciuti e scarsamente utilizzati dagli imprenditori italiani.

Senza l'intervento dello "Stato stratega"⁵ volto a stimolare la crescita dimensionale delle imprese, la resistenza al cambiamento degli imprenditori rischia di compromettere la crescita economica.

1.3 Il valore della crescita: come diversificare le fonti di finanziamento migliora redditività, investimenti e solidità delle PMI

Al di là del travalicamento della logica del "piccolo è bello", in voga fino a qualche tempo fa e che può essere tuttora valida per alcune nicchie di mercato fortemente specializzate, l'allargamento degli orizzonti delle PMI italiane deve passare attraverso un salto dimensionale. Un salto che non può prescindere da un cambio di paradigma rispetto alle modalità tradizionali di intendere l'attività d'impresa, ovvero da cambiamenti anche radicali delle logiche che la governano. È essenziale, quindi, che l'Italia concentri provvedimenti di politica industriale e focalizzi il sistema degli incentivi statali a favore della crescita dimensionale delle imprese, pensandoli sia per le Start-up o imprese innovative che per PMI longeve.

Secondo le rilevazioni di Banca D'Italia⁶, provvedimenti come lo Start-up act possono avere effetti positivi sulla crescita dimensionale delle giovani imprese innovative e ne migliorano l'accesso ai finanziamenti.

Per le PMI longeve, invece, data la loro resistenza a introdurre quei cambiamenti organizzativi e culturali necessari nel nuovo contesto competitivo, risulta cruciale concentrare gli stimoli per indurre (a fronte di incentivi o benefici fiscali) un cambiamento culturale che le aiuti a rinforzarsi patrimonialmente attraverso il mercato dei capitali, favorendo l'ingresso di soci finanziari o players professionali che le aiutino a rafforzarsi economicamente e patrimonialmente accompagnandole, contemporaneamente, nei loro progetti di crescita.

⁵ Obiettivo del Libro Verde del MiMIT

⁶ AS 571 Memoria della Banca d'Italia in merito a Disegno di legge "Delega al Governo in materia di revisione del sistema degli incentivi alle imprese, nonché disposizioni di semplificazione delle relative procedure"

https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/memorie/memorie2023/Memoria_BI_09062023_disegno_di_legge_AS_571_Senato.pdf:

Sempre secondo le rilevazioni di Banca D'Italia, l'attuale sistema degli aiuti di Stato in Italia appare tra i più deboli dei Paesi europei, poco coerente e nell'insieme non del tutto efficace. Ad oggi, l'intervento pubblico attraverso aiuti di Stato è stato caratterizzato da un elevato grado di frammentazione sia in termini di obiettivi sia, soprattutto, di strumenti utilizzati. Questa scelta riflette non solo una scarsa coerenza nel disegno delle politiche, ma anche un eccessivo numero di decisori coinvolti a livello nazionale e locale. Se si vuole raggiungere maggiore coerenza ed efficacia, le risorse dello Stato andrebbero concentrate verso un unico obiettivo: più che nella capacità di inserire e sfruttare le nuove tecnologie nei sistemi di produzione, è necessario fare convergere tutte le risorse per aumentare la capacità delle imprese di crescere di dimensione, migliorare la governance e arrivare così ad avere i requisiti necessari per finanziare innovazione e sviluppo con l'utilizzo del mercato dei capitali (quotato e/o privato).

I ritorni per l'impresa, per gli investitori e per lo Stato sarebbero significativi. Lo dimostra una ricerca realizzata da Prometeia per AIPB basata sull'analisi di bilancio 800 PMI manifatturiere (selezionate a partire da un campione di oltre 45 mila PMI manifatturiere con fatturato compreso tra 2 e 50 milioni di euro per un valore totale della produzione superiore a 364 miliardi di euro nel 2023), che si caratterizzano per un'incidenza del finanziamento non bancario a lungo termine attorno al 40% (contro il 5% medio delle PMI). L'analisi dei bilanci mette in evidenza risultati d'impresa significativamente più brillanti rispetto all'universo di riferimento.

In termini di **crescita**, il fatturato delle imprese del campione mostra un'espansione del 5.4% medio annuo nell'ultimo decennio, circa un punto in più rispetto al totale delle piccole e medie imprese manifatturiere e una maggiore tenuta durante le fasi più critiche del ciclo economico (crisi Lehman-Brothers nel 2008-'09 e crisi Covid nel 2020) oltretutto una maggiore capacità di recupero negli anni successivi.



Figura 3 – Fatturato delle PMI con un’incidenza del finanziamento non bancario a lungo termine attorno al 40%

Fonte: Elaborazione Prometeia per AIPB, 2024

Ma è guardando agli indicatori di **redditività** che emergono le differenze più eclatanti. L’Ebitda medio delle aziende del campione risulta strutturalmente più elevato rispetto al cluster dimensionale di riferimento: 15.5% contro 10% nella media del 2014-’23. Altrettanto rilevante il vantaggio in termini di redditività industriale, con un Roi stabilmente in doppia cifra nell’ultimo decennio (13.5% in media), a fronte dell’8.5% medio dell’universo delle PMI manifatturiere.

Dal punto di vista strutturale queste imprese si sono distinte nel corso degli anni anche per una **propensione all’investimento** superiore alla media, con un vantaggio rispetto alle altre PMI che si è amplificato nel corso dell’ultimo quinquennio.

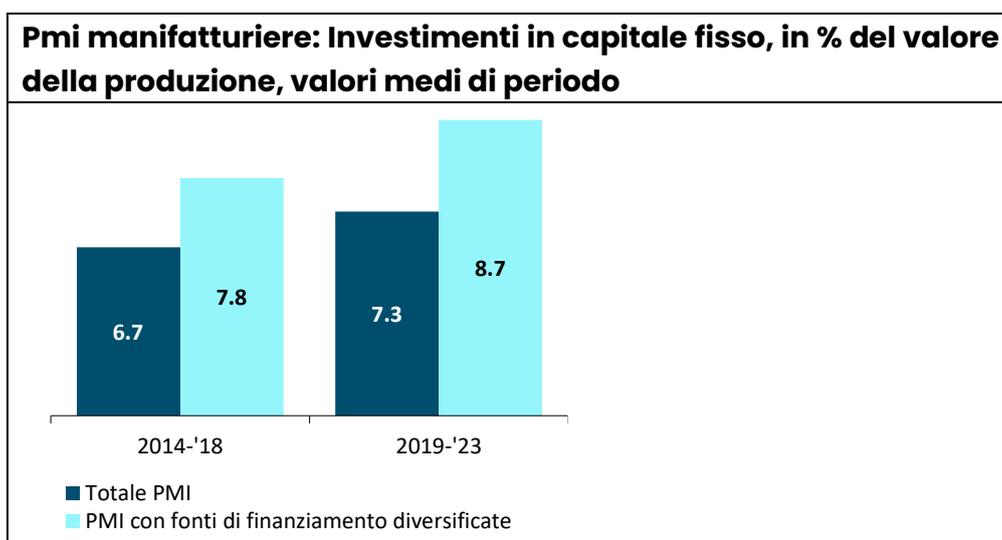


Figura 4 – investimenti delle PMI con un’incidenza del finanziamento non bancario a lungo termine attorno al 40%

Fonte: Elaborazione Prometeia per AIPB su dati di bilancio, 2024

Risultano inoltre decisamente più **produttive** (il valore aggiunto in percentuale del costo del lavoro è superiore di circa il 20% rispetto alla media) e decisamente più **patrimonializzate**, con un patrimonio netto in costante crescita fino a raggiungere il 57% del totale passivo nel 2023, a fronte del 45.7% del totale PMI. Anche in termini di **sostenibilità del debito** le aziende del campione risultano meglio performanti. In

particolare, la sostenibilità di lungo periodo, valutata con l'indicatore PFN/Ebitda, risulta particolarmente favorevole per le aziende del campione, per le quali in media è sufficiente meno di un anno per estinguere il debito finanziario netto con l'Ebitda⁷. Un ruolo fondamentale nel garantire la miglior sostenibilità di lungo periodo è giocato dagli elevati livelli di liquidità detenuta, con un rafforzamento nettissimo rispetto ai primi anni dello scorso decennio.

Nonostante l'aumento dei tassi di interesse dell'ultimo biennio, si è mantenuta nettamente inferiore alla media la **quota di Ebitda assorbita dagli oneri finanziari** per l'insieme delle imprese del campione, per le quali poco più del 4% dei margini è assorbito dagli oneri finanziari, meno della metà rispetto alla media complessiva delle PMI manifatturiere.

1.4 Consulenza per la crescita: strategie e strumenti per aiutare gli imprenditori a superare l'avversione al rischio e la prospettiva di breve periodo

Gli imprenditori reagiscono con pessimismo all'incertezza legata alla mutevolezza del contesto macroeconomico⁸ e assumono un atteggiamento avverso al rischio che impedisce loro di compiere i passi necessari per fare il salto dimensionale. Proprio l'avversione al rischio degli imprenditori spiega come mai, nonostante l'Italia abbia introdotto negli ultimi anni diversi strumenti per incentivare canali di finanziamento alternativi pensati proprio per le PMI, il loro grado di utilizzo risulti inferiore alle aspettative.

In dettaglio, tra gli strumenti finanziari adatti per finanziarsi attraverso emissioni di debito, le PMI potrebbero fare ricorso ai minibond, ai basket bond, ai fondi di private debt. Se invece, fossero disponibili ad aprire il proprio capitale sociale a terzi potrebbero scegliere la quotazione sui mercati azionari dedicati alle PMI (come Euronext Growth Milan) mantenendo il pieno controllo della governance oppure, in alternativa, il ricorso al private capital (fondi di investimenti alternativi di lungo periodo ELTIF o club deal)

⁷ La PFN/EBITDA (Posizione Finanziaria Netta su EBITDA) è un indicatore finanziario che misura il livello di indebitamento netto di un'azienda rispetto alla sua capacità operativa di generare cassa, esprimendo in numero di anni il tempo necessario per ripagare il debito netto attraverso l'EBITDA. Valori più bassi indicano un debito più sostenibile.

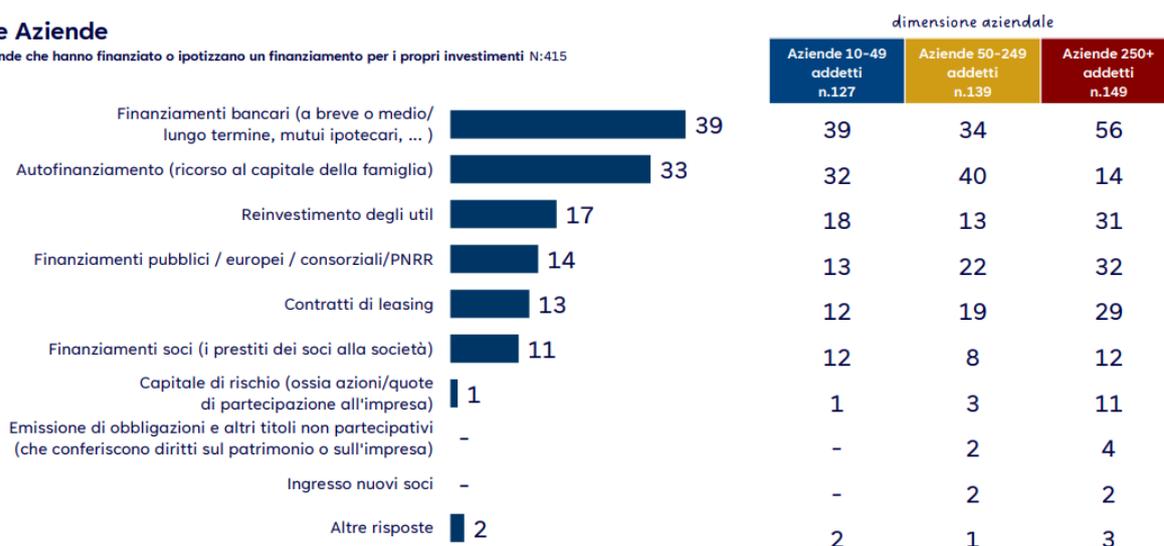
⁸ Rif. CNA Artigiani imprenditori d'Italia, Risultati indagine 2025 [Le piccole imprese sono pessimiste. Lo rivela la nostra indagine](#)

ottenendo così oltre alle risorse finanziarie anche competenze manageriali, know how e network nazionale e internazionale.

Invece, gli imprenditori dimostrano di continuare a preferire strumenti tradizionali e di breve periodo come il credito bancario e l'autofinanziamento (fig. 5).

Totale Aziende

Base Aziende che hanno finanziato o ipotizzano un finanziamento per i propri investimenti N:415



Valori percentuali

Figura 5 – Confronto per classe dimensionale di PMI italiane dell'utilizzo di strumenti di finanziamento per investimenti

Fonte: Osservatorio imprenditore BVA Doxa per AIPB, 2024

Al contrario di quanto si rilevato attraverso l'Osservatorio sugli imprenditori, il "rischio" rappresenta il principale alleato dell'imprenditore per aumentare la probabilità di raggiungere l'obiettivo di sostenibilità nel tempo dell'attività d'impresa. Contemporaneamente, la prospettiva di lungo periodo risulta cruciale per poter fare scelte di investimento per la crescita.

Affinché gli imprenditori arrivino a definire le ambizioni di crescita e si sentano incentivati a esplorare alternative finanziarie, la consulenza professionale è cruciale. La consulenza professionale sul patrimonio, inclusa l'impresa e le partecipazioni societarie, aiuta gli individui a reagire prontamente per adeguare le proprie scelte, quando si verifica un cambiamento nello scenario economico finanziario con possibili impatti sul valore dei loro investimenti sia finanziari che reali o immobiliari. In aggiunta, aiuta gli individui a

proteggersi e a risollevarsi quando un evento imprevedibile colpisce i beni, il patrimonio o la vita di una persona.

Un'interazione più approfondita tra imprenditore e consulente professionale per la gestione del patrimonio può avviare un processo virtuoso per favorire un più ampio ricorso degli strumenti di finanziamento del mercato e per allungare l'orizzonte temporale delle scelte strategiche degli imprenditori.

Un esempio concreto emerge dall'analisi⁹ degli argomenti trattati da consulenti professionali che operano nell'industria del Private Banking. Gli imprenditori rappresentano il 58% della clientela totale del settore (se si considerano anche professionisti e autonomi) e, fatto cento il tempo trascorso con il proprio consulente di riferimento che incontra mediamente 14 volte l'anno, il 44% viene dedicato ad argomenti extra-portafoglio: l'azienda (94,1%), i progetti familiari e della famiglia (87%), la protezione dai rischi (78,4%) e il passaggio generazionale (59,4%).

1.5 Le chiavi per attrarre investitori e finanziare la crescita: governance strutturata, trasparenza e visione strategica

Una PMI, per attrarre investitori professionali che operano nel mercato dei capitali e investitori non professionali assistiti da un servizio di consulenza deve avere tre requisiti essenziali: una governance formalizzata, una pianificazione strategica solida e una rendicontazione trasparente. Al contrario, come rilevato dall'Osservatorio AIPB/BVA Doxa, molte PMI presentano ancora un modello decisionale accentrato nelle mani del proprietario o di pochi membri della famiglia, spesso privo di un coinvolgimento strutturato di figure manageriali esterne e di strumenti di pianificazione strategica di medio-lungo periodo.

Proprietario e decisore unico e un processo decisionale accentrato nelle mani di uno o pochi membri della famiglia, senza il coinvolgimento di figure manageriali esterne garantisce certamente efficienza decisionale in contesti semplici, ma comporta una elevata vulnerabilità dell'azienda verso eventi imprevisti e contesti complessi. Una

⁹ Il dialogo tra consulente e imprenditore è continuo: Private Banker italiani incontrano i clienti imprenditori mediamente 15 volte all'anno. Nel corso di queste sessioni, per quasi la metà del tempo (44%) l'imprenditore affronta temi che non riguardano specificamente la pianificazione finanziaria.

vulnerabilità che, secondo gli investitori professionali, rischia di tradursi in un'esposizione maggiore quando l'azienda affronta il delicato momento del passaggio generazionale.

Un altro fattore di freno per gli investitori legato alle governance "informali" è dato dalla scarsa trasparenza e dalla mancanza di reporting finanziario. Molte PMI (Deloitte ha stimato circa il 40%) non sottopone i propri bilanci a revisione esterna e in molte di esse manca un sistema strutturato di gestione dei rischi e di monitoraggio delle performance aziendali. Questa mancanza di trasparenza rappresenta un ostacolo per gli investitori professionali, che percepiscono maggiore rischio e incertezza e quindi, maggiori costi per remunerare gli investitori. Al contrario, aziende con strutture di governance solide e processi di reporting formalizzati possono attrarre maggiori capitali. Ad esempio, le PMI che adottano standard internazionali come l'IFRS (International Financial Reporting Standards) hanno un tasso di crescita degli investimenti privati del 25% più alto rispetto a quelle che non li utilizzano (World Bank, 2021).

Per gli investitori, un altro limite associato alla governance poco strutturata è l'orizzonte strategico limitato al breve termine. La pianificazione strategica di medio/lungo periodo richiede invece maggiore prospettiva e investimenti in analisi di mercato, rischio e gestione delle opportunità a lungo termine, tutte attività che richiedono tempo, competenze specifiche e budget al di fuori di una gestione ordinaria coperta dalle risorse d'impresa oppure dal credito bancario di breve periodo.

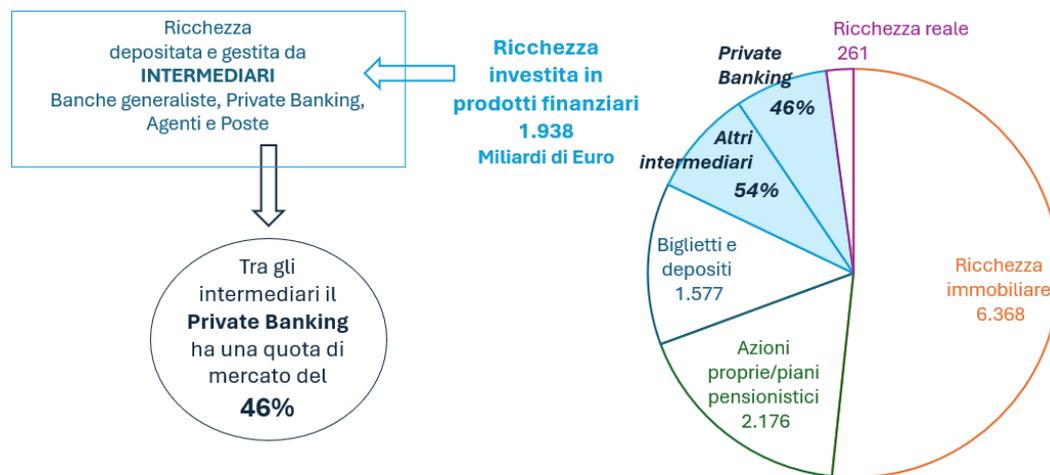
Un orizzonte strategico di un anno presenta invece diversi rischi a lungo termine, tra cui la perdita di opportunità di mercato, la vulnerabilità alla fase cicliche negative e, non ultimo, la difficoltà di attrarre investimenti. L'orizzonte strategico limitato entra in deciso contrasto con le aspettative degli investitori finanziari "pazienti" che cercano opportunità a lungo termine e potrebbero essere disposti a sostenere le PMI in una fase di transizione o crescita. Tuttavia, anche questi investitori necessitano di un business plan robusto che mostri come il loro capitale verrà utilizzato per costruire un percorso di crescita sostenibile. La mancanza di un orizzonte strategico esteso riduce quindi l'interesse di tali investitori, che preferiscono allocare le loro risorse in aziende con visione più di lungo periodo.

1.6 Le riforme per favorire gli investimenti di lungo periodo in PMI

Le risorse disponibili per finanziare la crescita delle PMI italiane sono potenzialmente significative. In Italia, ad esempio, le famiglie investono circa 2.000 miliardi di euro di

risparmi (FIG. 6). Il 46% di questa ricchezza è affidato all'industria di Private Banking, un settore dell'industria degli investimenti del risparmio che si occupa di patrimoni familiari superiori a 500mila euro. Complessivamente gli investimenti in Private Markets intermediati dal Private Banking ammontano a soli 8 miliardi di euro, meno dell'1% degli investimenti¹⁰. Tale scenario penalizzante potrebbe essere invertito istituendo un sistema di incentivi che indirizzi questo capitale e affiancando le PMI in questo processo, aiutandole a conoscere e utilizzare strumenti di finanziamento.

Mappa della ricchezza delle Famiglie ITALIANE gestita dagli Intermediari Finanziari



Fonte: elaborazione AIPB su dati Banca d'Italia, Istat, Prometeia

Figura 6 – Quota degli investimenti finanziari gestito dal Private Banking sul totale della ricchezza delle famiglie italiane

Fonte: Elaborazione AIPB su dati Banca D'Italia, Istat, Prometeia e AIPB

L'industria finanziaria può favorire il circolo virtuoso tra finanza ed economia reale attraverso alcuni elementi chiave: capacità di gestione della ricchezza e del risparmio, conoscenza degli strumenti finanziari e monitoraggio continuo delle dinamiche economiche nazionali e globali. Tuttavia, la fiscalità svolge un ruolo molto rilevante per

¹⁰ Fonte AIPB, Rapporto annuale sugli investimenti nei private markets del Private Banking

incentivare la capitalizzazione delle imprese attraverso gli investimenti finanziari degli individui. L'attuale sistema italiano presenta aliquote fisse sui redditi di capitale e diversi, con limitati incentivi per gli investimenti prolungati. Per incentivare l'investimento del risparmio nell'economia reale, si propone di modulare la tassazione in base al periodo di detenzione dell'investimento.

Nell'ambito della Riforma fiscale in atto¹¹, si potrebbe prevedere aliquote decrescenti nel tempo, come fatto in altri Paesi, premiando la stabilità dell'investimento. Ad esempio, un'aliquota del 26% per detenzioni inferiori ai cinque anni potrebbe scendere gradualmente al 12,5% per orizzonti superiori ai quindici anni. Un ulteriore strumento sarebbe l'integrazione con un sistema di razionalizzazione fiscale, che consenta di abbattere la base imponibile delle plusvalenze in proporzione ai dividendi percepiti durante il periodo di detenzione.

Un secondo elemento chiave riguarda come favorire l'accesso agli investimenti in economia reale. Il settore finanziario italiano, grazie al suo avanzato supporto consulenziale, è particolarmente evoluto nello sviluppo di soluzioni per guidare gli investitori nella scelta degli strumenti finanziari. Tuttavia, la rigidità della normativa MiFID2, con criteri di valutazione di adeguatezza standardizzati, limita in concreto l'accesso dei risparmiatori non professionali a strumenti di lungo termine e illiquidi, come gli ELTIF e i FIA riservati.

Per valorizzare le competenze consulenziali già radicate in Italia, si propone di promuovere presso gli operatori di mercato una diversificazione delle metodologie di valutazione di adeguatezza delle scelte di investimento per i clienti con patrimoni finanziari superiori a 500.000 euro. Questa flessibilità permetterebbe agli intermediari di calibrare meglio i criteri di valutazione delle proposte di investimento, consentendo un accesso più ampio a strumenti finanziari che sostengono l'economia reale, senza compromettere la protezione degli investitori.

Un indirizzo di policy nell'ambito del processo di riforma del Testo Unico della Finanza (TUF)¹² in atto faciliterebbe una più efficiente allocazione del risparmio privato, contribuendo alla crescita economica del Paese e al rafforzamento del mercato finanziario domestico, sfruttando appieno le competenze del sistema italiano.

¹¹ Riferimento Delega riforma fiscale

¹² Riferimento proroga al 2025 della riforma del TUF

DUE PROPOSTE DI RIFORMA FISCALE PER ATTRARRE INVESTTORI IN PMI

Opzione 1: aliquota decrescente in rapporto al periodo di detenzione

Una prima opzione trae spunto da quanto già previsto da alcuni dei sistemi adottati da Francia, Inghilterra e Stati Uniti d'America prevederebbe un progressivo abbassamento dell'aliquota d'imposta rapportato al periodo di detenzione dell'investimento ("holding period").

Come noto, attualmente, i redditi di natura finanziaria – intendendosi sia i redditi di capitale (dividendi, interessi) sia i redditi diversi di natura finanziari (plusvalenze) – sono soggetti ad imposizione con un'aliquota del 26% (ritenuta a titolo d'imposta o imposta sostitutiva, a seconda dei casi).

Per favorire il ricorso all'investimento in certe categorie di strumenti finanziari, quali i titoli di Stato, il legislatore ha disposto, per i soggetti non imprenditori, un prelievo, sia per gli interessi (trattandosi di obbligazioni) che per le plusvalenze, nella misura ridotta del 12,50%. Le già menzionate aliquote non variano in ragione di un più o meno esteso holding period mantenuto dall'investitore.

Alla luce del corrente scenario, incluso quanto previsto dalla Legge delega in relazione alla revisione del sistema di imposizione dei redditi diversi, si propone:

Requisito soggettivo

Persone fisiche che detengono l'investimento non in regime d'impresa.

Requisito oggettivo

Azioni di società, con sede legale sia in Italia che all'estero, quotate presso la borsa italiana, o investimento nel capitale di rischio di società non quotate con sede in Italia, o in uno Stato Membro UE o SEE. La scelta di includere anche partecipazioni al capitale di società non quotate, ha l'obiettivo di dare impulso al settore del private equity. La scelta di includere anche società "straniere" è dettata dal rispetto di eventuali vincoli di non discriminazione previsti dalla normativa unionale.

Imposte sui redditi

I redditi di capitale ed i redditi diversi sarebbero soggetti ad un'aliquota progressivamente inferiore in relazione al mantenimento nel tempo dell'investimento.

La proposta potrebbe essere così strutturata:

- Conseguimento del reddito entro i primi cinque anni dalla data di acquisizione dell'investimento: aliquota "ordinaria" del 26%;
- Conseguimento del reddito tra il quinto e l'ottavo anno dalla data di acquisizione dell'investimento: aliquota del 20%;
- Conseguimento del reddito tra l'ottavo e il quindicesimo anno dalla data di acquisizione dell'investimento: aliquota del 15%;
- Conseguimento del reddito oltre il quindicesimo anno dalla data di acquisizione dell'investimento: aliquota del 12,5% (allineata all'aliquota prevista per i Titoli di Stato).

Inoltre, si potrebbe ipotizzare un differimento dell'imposizione della plusvalenza nel caso in cui questa fosse reinvestita entro un determinato termine (ad es., entro sei mesi o un anno dalla cessione). Il tempestivo reinvestimento consentirebbe di proseguire l'holding period.

Tale regime si potrebbe estendere anche ad enti non commerciali residenti in Italia, che detengono l'investimento non in regime di impresa, come trust e società semplici.

Opzione 2: Riduzione della base imponibile della plusvalenza in rapporto al periodo di detenzione

Per favorire e stimolare gli investimenti nel capitale di società, si potrebbe prevedere di "premiare" l'investitore che detiene una partecipazione per un periodo minimo riducendo la base imponibile ai fini del calcolo della plusvalenza di un ammontare pari al valore delle distribuzioni di dividendi percepite nel corso del periodo di detenzione dell'investimento.

Requisito soggettivo

Persone fisiche che detengono l'investimento non in regime d'impresa.

Requisito oggettivo

Azioni di società, con sede legale sia in Italia che all'estero, quotate presso la borsa italiana, o investimento nel capitale di rischio di società non quotate con sede in Italia, o in uno Stato Membro UE o SEE.

Imposte sui redditi

Come annunciato in premessa, i dividendi relativi a partecipazioni mantenute per un determinato holding period, distribuiti a persone fisiche che non detengono le partecipazioni in regime di impresa, contribuirebbero ad abbattere la base imponibile della plusvalenza tassabile ai fini dell'imposta sul reddito.

La proposta potrebbe essere così strutturata:

- Holding period minimo: ad es., cinque anni;

- Le partecipazioni cedute nel primo quinquennio sarebbero soggette all'ordinario regime impositivo di imposta sostitutiva del 26% applicata sulla "differenza tra il corrispettivo percepito ovvero la somma od il valore normale dei beni rimborsati ed il costo od il valore di acquisto assoggettato a tassazione, aumentato di ogni onere inerente alla loro produzione..." (art. 68, comma 6, TUIR);
- Con riferimento alle partecipazioni cedute successivamente al quinto anno di detenzione, ai fini del calcolo del capital gain, il costo o il valore d'acquisto sarebbe aumentato dell'ammontare del dividendo a suo tempo percepito. In tal modo, il costo o valore d'acquisto della partecipazione aumenterebbe riducendo la successiva, eventuale, plusvalenza imponibile.

Resta inteso che i dividendi scontrerebbero l'ordinario regime impositivo.

Tale regime si potrebbe estendere anche ad enti non commerciali residenti in Italia, che detengono l'investimento non in regime di impresa, come trust e società semplici.

Resterebbe ferma la possibilità di beneficiare della rideterminazione del costo o valore d'acquisto delle partecipazioni non quotate, prevista dall'art. 5 della l. n. 448 del 28 dicembre 2001, qualora oggetto di proroga in base alla normativa che sarà in vigore al tempo.

2. Come coltivare e attirare giovani talenti ripensando la formazione tecnica e i salari e la tassazione del lavoro - a cura di Think-tank Tortuga

2.1 Formare i talenti – Il ruolo dell’istruzione tecnica

Una forza lavoro altamente qualificata in ambito tecnico è essenziale per sostenere la competitività e l’innovazione tecnologica di un paese, soprattutto nel contesto economico moderno. Competenze avanzate sono fondamentali per affrontare sfide globali come la transizione verde e quella digitale, che rappresentano la frontiera dell’innovazione dei prossimi decenni.

Le competenze STEM

Data la vocazione manifatturiera del nostro paese, che tra le voci principali del proprio export vede l’industria meccanica, chimica e farmaceutica, nel contesto italiano, il tema della formazione di professionisti in discipline STEM (scienze, tecnologia, ingegneria e matematica), e tecnici specializzati è di particolare rilevanza.

Eppure, l’Italia fatica a formare un numero sufficiente di professionisti STEM e tecnici specializzati. Nel 2023, secondo l’Istat¹³, il numero di laureati in Italia si è mantenuto nettamente al di sotto della media europea. Tra questi già pochi, appena uno su quattro si è laureato in discipline STEM. Questa carenza si riflette direttamente nel mercato del lavoro: il rapporto previsivo Unioncamere-Excelsior per il periodo 2024-2028¹⁴ prevede una domanda annua di circa 90.000 professionisti STEM, concentrata soprattutto su ingegneri industriali, elettronici, matematici, fisici e informatici, ma l’offerta media annua è stimata a poco più di 65.000 unità.

La situazione è altrettanto critica per i livelli di istruzione secondaria tecnico-professionale. La stessa indagine Excelsior stima un deficit annuo di 30.000-50.000 unità per figure con formazione tecnico-professionale secondaria e un divario ancora più

¹³ [ISTAT - Livelli di istruzione e ritorni occupazionali - anno 2023](#)

¹⁴ [Unioncamere - previsioni dei fabbisogni occupazionali e professionali in Italia a medio termine - 2024-2028](#)

ampio, di 70.000-80.000 unità, per i diplomati provenienti dai percorsi di Istruzione e Formazione Professionale (IeFP) triennali e quadriennali.

Il rapporto domanda-offerta per le figure tecniche

Nel complesso, mentre si prospetta un generale deficit di offerta lavorativa per le figure tecniche, ovvero di persone qualificate disponibili per queste professioni, si prevede un eccesso di offerta quasi esclusivamente per i profili non tecnici, in particolare umanistici, linguistici e artistici (Figura 1).

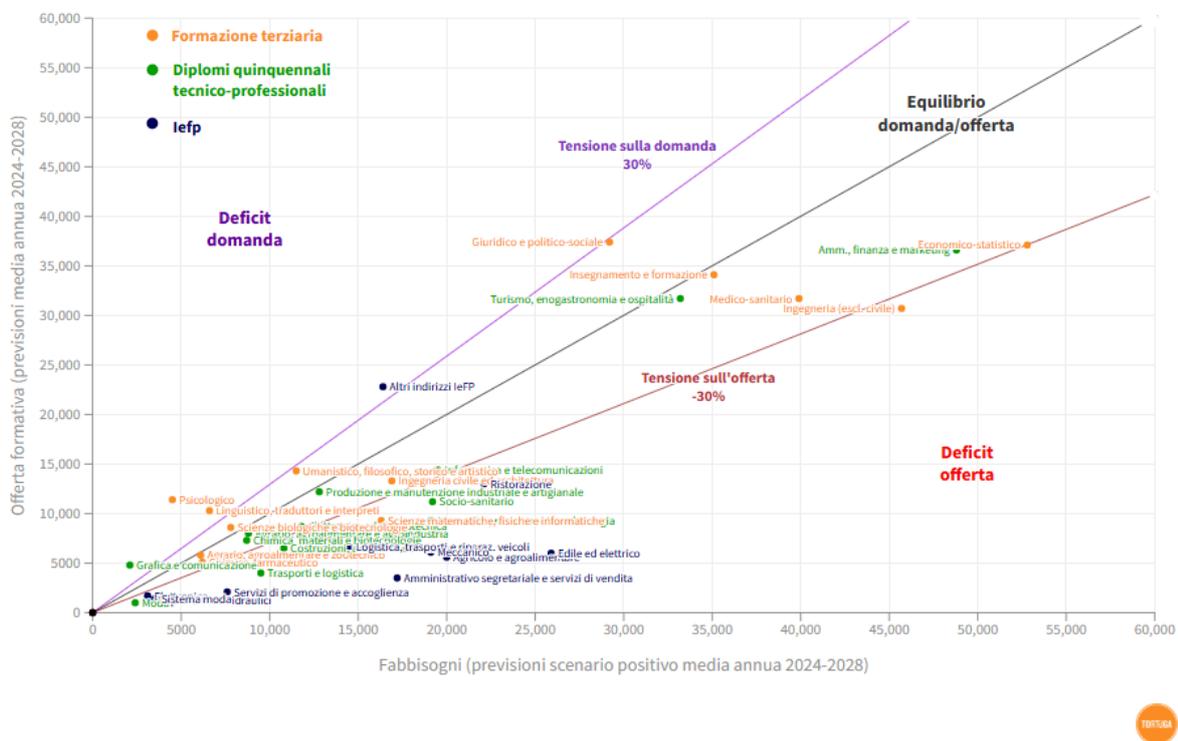


Figura 7 – Mismatch domanda/offerta di lavoro nel prossimo quadriennio. Fonte: Elaborazione Tortuga su dati Unioncamere-Excelsior

Data la difficoltà di attrarre nuovi talenti dall'estero e di trattenerne quelli già formati, l'espansione dell'offerta di professionisti tecnici con titoli di livello terziario attraverso l'istruzione interna è cruciale. Senza un intervento in questo senso, la carenza di competenze richieste dalle imprese rischia di compromettere la crescita economica. In questo contesto, e considerato l'andamento demografico sfavorevole, è essenziale per

l'Italia aumentare sia la percentuale di giovani in possesso di titoli terziari sia, all'interno di questa, l'accesso alle discipline tecniche.

Il ruolo degli Istituti Tecnici Superiori

Un ruolo strategico è svolto dagli Istituti Tecnici Superiori (ITS): come riportato in un rapporto Unioncamere-Excelsior del 2023¹⁵, mentre nei Paesi OCSE questi istituti contribuiscono mediamente al 16% dei titoli terziari, con picchi in nazioni come Spagna e Francia, in Italia rappresentano ancora una quota decisamente esigua. Nonostante la crescita recente, nel 2022 gli ITS hanno diplomato solo 7.000 studenti. Questa limitata offerta si traduce in gravi problematiche per le imprese, che nel 2023, secondo lo stesso rapporto, hanno dichiarato di avere difficoltà nel reperire circa il 65% dei profili tecnici di questo livello previsti nei piani di assunzione. Per affrontare questo problema, sarà necessario incrementare significativamente i flussi di studenti verso le ITS Academy, introdotte in Italia solo nel 2010, con un ritardo significativo rispetto a molti altri paesi europei. Questi percorsi formativi post-diploma, specializzati in ambiti tecnico-scientifici, sono progettati in stretta collaborazione con le imprese per rispondere alle esigenze del mercato del lavoro.

La recente riforma del sistema di Istruzione Tecnica e Professionale ha introdotto il modello della filiera 4+2, che consente agli studenti dei percorsi quadriennali di scuola superiore di accedere direttamente ai corsi biennali delle ITS Academy. La riforma prevede anche un potenziamento dello studio di materie STEM e un maggiore coinvolgimento di esperti del mondo del lavoro nei percorsi di istruzione. Queste misure rappresentano un passo significativo nel rafforzare il collegamento tra formazione e occupazione tecnica di alto livello. Tuttavia, per amplificarne l'impatto, sarà fondamentale adottare interventi complementari, come il potenziamento dell'orientamento per gli studenti e una maggiore sensibilizzazione delle imprese e dei giovani sulle opportunità offerte da questi percorsi.

Al momento, infatti, i numeri degli ITS sono incoraggianti in termini di qualità dei percorsi formativi, ma restano insufficienti in termini di portata. Secondo l'ultimo monitoraggio diffuso da INDIRE, l'87% della coorte 2022 di diplomati ITS risultava occupato a un anno dal diploma, con quasi il 94% di questi in un lavoro coerente con il percorso di studi svolto. Questi dati confermano l'efficacia del sistema ITS sul piano qualitativo. Tuttavia, dalla stessa indagine emerge un problema di scala: nel 2024, a fronte di circa 26.000

¹⁵ [La domanda di professioni e formazione delle imprese italiane nel 2023](#)

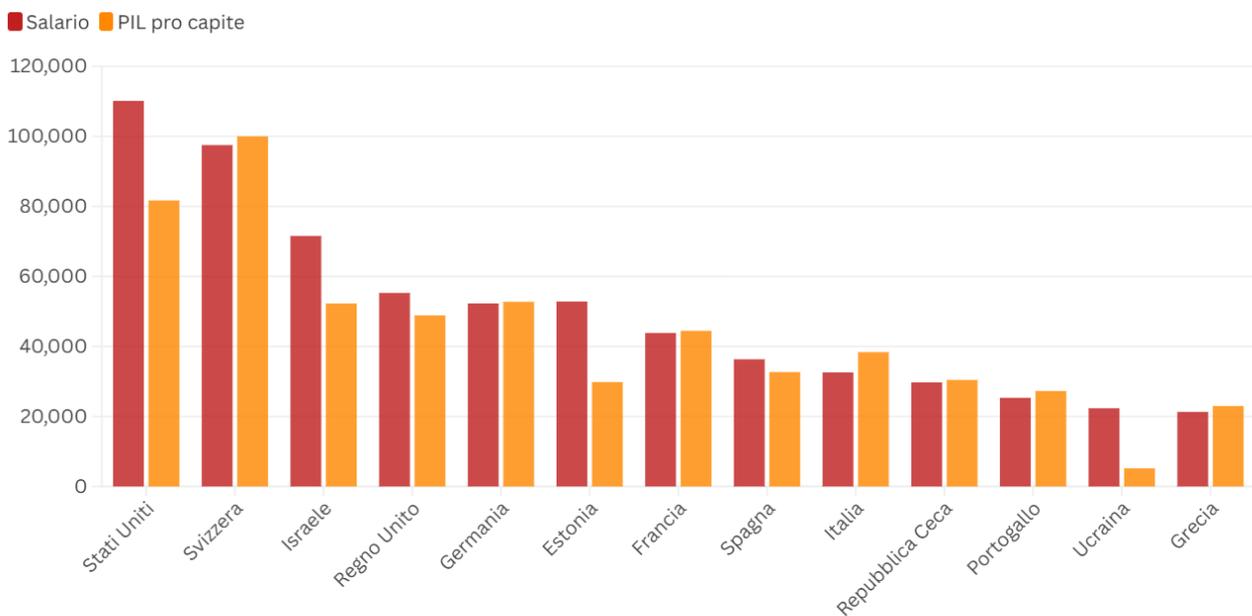
domande di iscrizione, di cui 23.000 idonee, solo 9.000 studenti si sono poi effettivamente iscritti.

Nell'immediato futuro, l'obiettivo deve essere quello di ampliare significativamente il numero di iscritti e diplomati ITS, mantenendo al contempo l'alta qualità dei percorsi formativi.

2.2 Attrarre i talenti- i salari

I talenti decidono di trasferirsi in un paese, lasciarlo o restarci in base alla qualità della vita che quel paese offre loro. Questa è una somma di tanti fattori: il clima, la disponibilità di servizi, le reti sociali, la famiglia e la soddisfazione personale. Per le persone giovani, tuttavia, il salario gioca un ruolo ancora più importante. Questo perché i giovani hanno meno necessità di servizi: necessitano meno di servizi sanitari e, non avendo ancora figli, di servizi per l'infanzia. Un altro fattore fondamentale è la formazione, dato che un lavoro che insegna skill importanti può garantire un salario più alto in futuro.

Riguardo i salari, un caso esemplificativo è quello degli ingegneri informatici, che sono la spina dorsale di molte delle imprese che oggi si trovano alla frontiera tecnologica, oltre che sulle vette dei mercati azionari: Apple, Nvidia, Microsoft, Amazon, Meta, Google, Broadcom, Tesla.... Il paese in cui sono più pagati sono gli Stati Uniti, con una media di 110.140\$ all'anno. L'Italia si trova molto più in basso con 32.579\$, tra la Spagna (36.323\$) e la Repubblica Ceca (29.721\$). Per le imprese italiane è quindi molto difficile attirare talenti se non dai paesi con stipendi più bassi dei propri, mentre gli ingegneri italiani sono attirati da tantissimi paesi che offrono stipendi maggiori.



Fonte: Banca mondiale (PIL); erieri.com (salario)

Figura 8: Retribuzione media annuale degli Ingegneri informatici e PIL pro capite

A restare quindi sarà soprattutto chi non vuole andarsene o chi non ha le capacità necessarie per competere nel mercato globale dei talenti. L'industria italiana riesce così a restare competitiva pagando salari minori di quelli esteri ai talenti che restano. Tuttavia, così facendo rinuncia a fare un salto di qualità, competendo sul mercato globale per attirare e mantenere i talenti migliori. Questa scelta appare naturale se pensiamo alla depressione economica che ha portato in depressione economica il nostro paese dal 2008. La crisi finanziaria ha bloccato la crescita delle nostre imprese, sia dal punto di vista degli investimenti che del mercato del lavoro (Figura 2). Le imprese hanno ridotto le assunzioni, lasciando centinaia di migliaia di giovani talenti senza lavoro. In questo scenario, non era necessario attirare giovani talenti dall'estero. La situazione, tuttavia, oggi è cambiata ed è tempo per il sistema Italia di un cambio di paradigma.

L'impatto della crescita economica

La crescita che ha caratterizzato l'Italia, prima timidamente dal 2014 al 2019 e poi con più forza dal 2020 al 2024 ha messo in moto risorse che prima erano ferme, portando milioni di Italiani dentro al mondo del lavoro, senza però che i nuovi lavori fossero particolarmente produttivi. Ora che il bacino di disoccupati si sta esaurendo, la crescita

di domani non potrà più fondarsi solamente sulla mobilitazione di capitale umano: sarà necessario puntare sulla produttività. Le imprese più produttive dovranno competere con quelle meno produttive “rubando” loro i lavoratori e investendo su di essi, oppure attirando talenti (italiani e non) dall’estero. Nella pratica questo può avvenire solo con un aumento di salari.

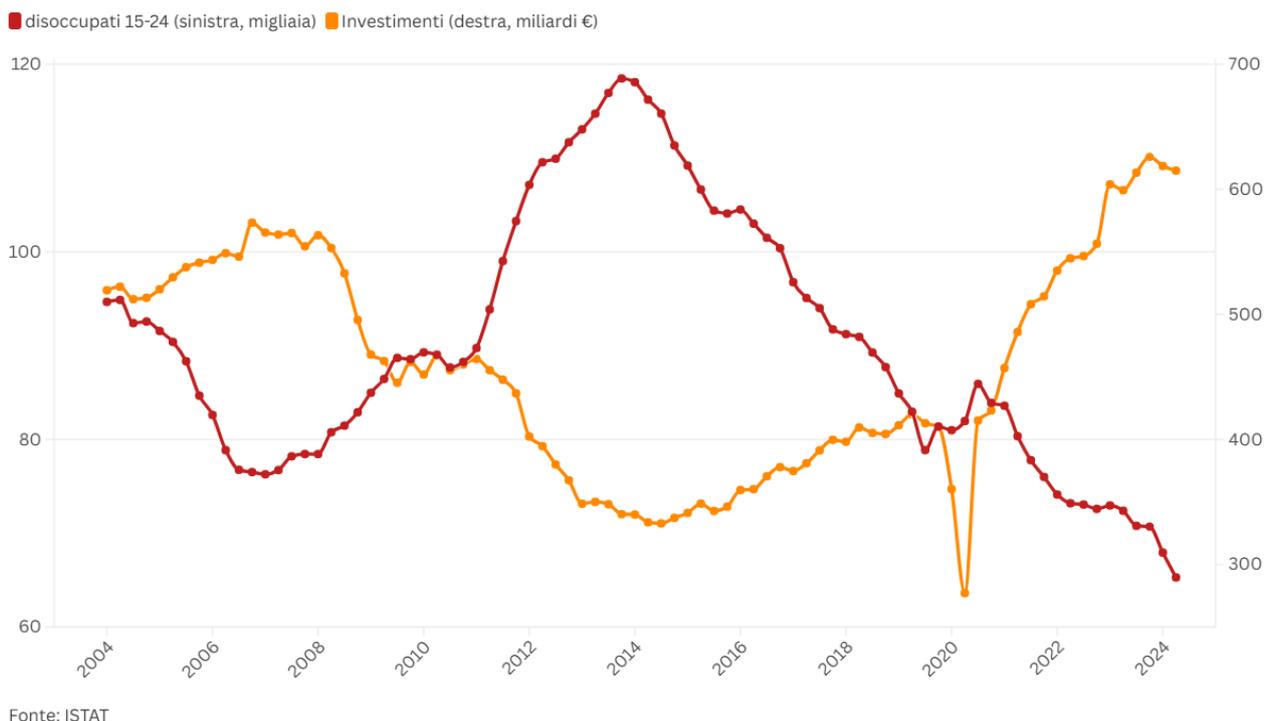


Figura 9: disoccupazione giovanile e investimenti

Il ruolo della tassazione

Il fisco può giocare un ruolo fondamentale in questo salto di qualità rimodulando la tassazione sul lavoro, cercando di estenderne la progressività e razionalizzando bonus, detrazioni e decontribuzioni.

I bonus sul lavoro dipendente degli ultimi anni sono stati disegnati in modo da massimizzare la redistribuzione delle risorse, dai redditi medio-alti a quelli bassi e medio-bassi, che era l’obiettivo primario nella situazione di depressione economica in cui ci trovavamo. Questo obiettivo ha però sacrificato alcuni principi fondamentali che la tassazione del lavoro di un paese che punta sulla crescita dovrebbe seguire, rendendo

complicata la remunerazione dei talenti da parte delle imprese. Come illustrato dall'Ufficio Parlamentare di Bilancio in un'audizione preliminare sulla Legge di Bilancio 2025, i bonus e le detrazioni che si sono stratificati negli anni hanno creato una tassazione dei redditi da lavoro caotica. Ci sono addirittura casi in cui a un aumento dello stipendio lordo corrisponde una diminuzione di quello netto. Inoltre, tutte queste modifiche hanno ignorato le fasce di reddito medio-alto (sopra i 40.000€ lordi annui, corrispondenti a circa 2100€ netti mensili). Un lavoratore che guadagna 50.000€ si trova così a pagare la stessa imposta marginale di un dirigente che ne guadagna 200.000€. Un'anomalia dell'IRPEF italiana è infatti quella di avere la soglia dello scaglione maggiore a un livello molto basso; questo livello era 75.000€ ma è stato ridotto ulteriormente a 50.000€ nel 2021. La situazione è ben diversa all'estero: in Francia questa soglia è posta a 177.106€, negli Stati Uniti a 609.351\$ e in Svizzera a 783,200 CHF. Ponendo questa soglia a un livello relativamente basso, il fisco italiano colpisce i lavoratori dipendenti che ricevono uno stipendio medio-alto.

Uno sguardo internazionale sulla tassazione

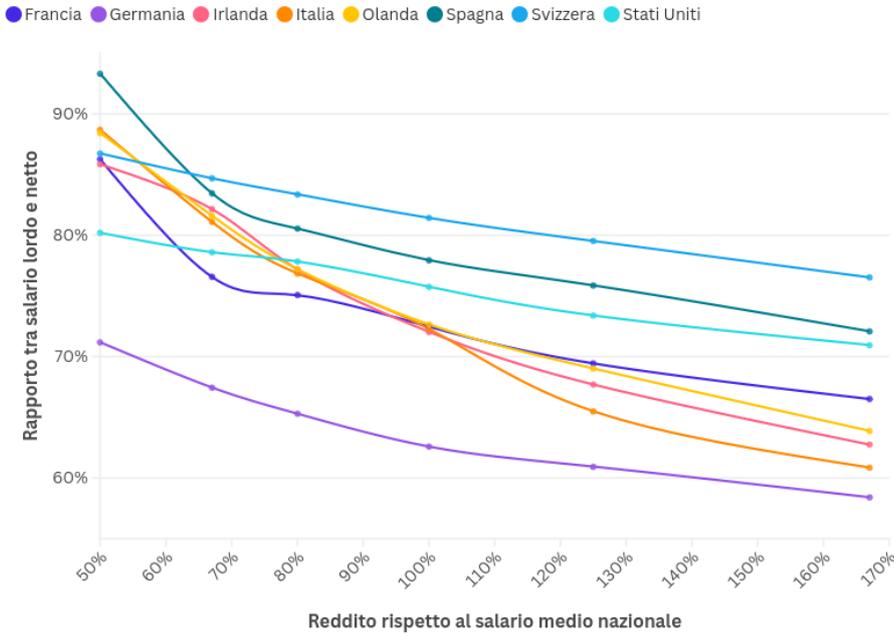
Per valutare l'attrattività della nostra nazione rispetto ad altri Paesi nel mondo, è fondamentale analizzare come la tassazione sul lavoro varia tra diversi livelli salariali. Questo tipo di analisi offre un'indicazione delle opportunità che un lavoratore può considerare, sia restando sul territorio nazionale sia valutando opzioni all'estero.

A tal fine, approfondiamo il rapporto tra salario lordo e netto osservando le differenze tra diversi Stati delle economie occidentali. Utilizziamo i dati di Eurostat relativi al 2023 per confrontare il rapporto tra stipendio lordo (una proxy per il costo del lavoratore per l'azienda) e netto in otto Paesi: Francia, Germania, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Spagna, Svizzera e Stati Uniti¹⁶.

L'Italia si colloca tra i Paesi con uno dei rapporti più alti tra salario lordo e netto, superata solo dalla Spagna, quando si considera il livello salariale più basso disponibile (50% del salario medio nazionale). Tuttavia, con l'aumentare del reddito rispetto alla media, il divario tra salario netto e lordo si amplia ulteriormente. Questo divario posiziona l'Italia sopra solo alla Germania, mentre tutti gli altri Paesi inclusi nell'analisi mostrano un rapporto più vantaggioso. È importante notare che un individuo che percepisce il 167%

¹⁶ La nostra analisi si basa sull'[articolo](#) di Lorenzo Ruffino

dello stipendio medio nazionale riceve 59.361 euro netti in Germania, contro 34.034 euro in Italia.



Fonte: Eurostat



Figura 10: Confronto internazionale dei livelli salariali lordi e netti, per reddito rispetto alla media nazionale

DUE PROPOSTE PER COLTIVARE E ATTIRARE GIOVANI TALENTI

1 - Istruzione tecnica post-diploma

L'obiettivo deve essere quello di ampliare significativamente il numero di iscritti e diplomati ITS, mantenendo al contempo l'alta qualità attuale dei percorsi formativi.

Le ITS Academy devono essere percepite come un'alternativa concreta e ottimale, sia rispetto alla laurea sia rispetto all'ingresso diretto nel mondo del lavoro. Deve essere chiaro che, per chi desidera accedere rapidamente al mercato, offrono un percorso breve ma efficace, che aumenta significativamente le prospettive occupazionali. Allo stesso tempo, devono rappresentare un titolo di importanza pari alla laurea per chi intende conseguire una formazione tecnica di alto livello, socialmente riconosciuto e in grado di offrire eccellenti opportunità lavorative.

Questo può essere raggiunto attraverso campagne di orientamento mirate agli studenti delle scuole secondarie superiori e alle loro famiglie, per promuovere una maggiore consapevolezza delle opportunità offerte dagli ITS. Parallelamente, il tessuto imprenditoriale locale deve continuare a supportare e rafforzare questi percorsi, garantendo la qualità dei programmi formativi e ampliandone capacità e portata.

2- Il ruolo della tassazione

Se vogliamo che l'economia italiana diventi più attrattiva per i talenti, è necessario che le imprese, oltre a disegnare i propri sistemi di remunerazione in modo che siano meritocratici e competitivi a livello internazionale, chiedano al fisco un sistema di tassazione del lavoro che rimanga progressivo anche nelle fasce di reddito medio-alte, che non si limiti a tagliare con l'accetta dividendo i "ricchi" dai "poveri" ma che guardi all'intera distribuzione dei redditi. Una riforma del fisco dovrebbe per prima cosa eliminare i "salti", razionalizzando i bonus le deduzioni e le detrazioni che rendono inefficiente la tassazione dei salari sotto i 40.000€, così che per questi lavoratori ci siano chiari incentivi di crescita. La seconda priorità dovrebbe essere quella di estendere la progressività dell'IRPEF oltre i 50.000€, ragionando su come rendere il nostro paese attrattivo per queste fasce di reddito. Solo in questo modo l'Italia può fare il salto di qualità e passare da essere un'economia che si limita a sfruttare parte dei propri talenti a un'economia che li attrae dall'estero.

AIPB - Associazione Italiana Private Banking è stata fondata nel 2004 presso l'Università Cattolica con il supporto di alcune delle più prestigiose banche private italiane. Presieduta da Andrea Ragaini, riunisce 110 associati, tra operatori nazionali e internazionali, università, centri di ricerca, studi legali e professionali, creando un network interdisciplinare dedicato alla promozione della cultura del Private Banking.

Con una massa gestita di **1.242 miliardi di euro nel 2024** (+12,8% rispetto all'anno precedente), il Private Banking gioca un ruolo strategico come ponte tra finanza ed economia reale, contribuendo alla crescita delle imprese e dell'economia italiana. Il 23% dei clienti sono imprenditori, rappresentando circa il 30% della ricchezza gestita. Questo sottolinea come il Private Banking non si limiti alla gestione patrimoniale, ma supporti le aziende in decisioni di finanziamento, investimento e governance.

AIPB si distingue come osservatorio privilegiato delle dinamiche economiche nazionali e globali, sviluppando competenze su innovazione digitale, fintech, legislazione e Wealth management. Attraverso il suo Osservatorio PMI, l'associazione promuove la crescita dimensionale delle imprese, il miglioramento della governance e l'accesso a strumenti finanziari moderni e strategici, favorendo l'apertura al capitale e il posizionamento sui mercati globali.

Prometeia Spa è un'azienda di consulenza, sviluppo software e ricerca economica, attiva in oltre 20 paesi nel mondo e verso oltre 200 clienti tra banche, assicurazioni, investitori istituzionali, imprese, associazioni e pubblica amministrazione. È parte di un gruppo nato nel 1974 per le previsioni econometriche e l'analisi economica, e può contare su una certificazione secondo la norma ISO 9001:2008 per le proprie attività di pianificazione e realizzazione di report relativi a micro e macro analisi economiche e di mercato. Conta attualmente su uno staff di oltre mille dipendenti che esprimono competenze di eccellenza nei campi dell'analisi economica e industriale, dell'ingegneria finanziaria, della statistica, dell'econometria e del project management. Un gruppo dedicato di oltre 50 economisti presiede un osservatorio settoriale dell'economia italiana in grado di cogliere attraverso analisi statistiche ed economiche, modelli econometrici e relazioni input output le iterazioni bidirezionali (approcci top down e bottom up) fra aspetti reali e finanziari, tra singola impresa e sua filiera di riferimento, tra scenario di policy e quello industriale.

Think-tank Tortuga è un think-tank di studenti, ricercatori e professionisti del mondo dell'economia e delle scienze sociali, nato nel 2015. Attualmente conta oltre 50 membri, sparsi tra Europa e il resto del mondo.

Scriviamo analisi per approfondire i problemi del Paese con uno stile indipendente e rigoroso ma accessibile a tutti. Forniamo un supporto professionale alle attività di ricerca o policy-making a istituzioni pubbliche, imprese ed enti privati o a singoli policy makers. Nel 2020 è uscito il libro “Ci pensiamo noi - Dieci proposte per far spazio ai giovani in Italia” - Egea Editore, con prefazione di Tito Boeri e Vincenzo Galasso.