

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.

In sintesi

La stagnazione della produttività e la crisi demografica hanno ostacolato la crescita italiana negli ultimi decenni. In questo scenario, il rafforzamento dimensionale delle PMI e l'attrazione di giovani talenti diventano elementi cruciali per rilanciare l'economia. Il sistema politico ed economico può agire su questi due fronti per favorire lo sviluppo, trattenere i migliori cervelli italiani e attirare risorse dall'estero.

La produttività delle imprese italiane, in particolare delle piccole, risulta inferiore rispetto ai competitor europei. Per migliorare la competitività, è essenziale favorire la crescita dimensionale, garantendo alle PMI l'accesso a consulenza avanzata e a finanziamenti diversificati. Le aziende che adottano strategie di finanziamento alternative registrano performance superiori, ma la maggior parte degli imprenditori italiani mantiene un approccio conservativo, limitando l'uso di strumenti innovativi di governance e finanza straordinaria. In questo contesto, il Private Banking può offrire supporto strategico e facilitare l'accesso ai capitali privati.

Parallelamente, il sistema economico italiano soffre di una carenza di laureati STEM e tecnici specializzati, figure fondamentali per la competitività. Salari poco attrattivi e un sistema fiscale penalizzante rendono difficile trattenere i talenti, rendendo necessaria una riforma che favorisca l'investimento nelle competenze. Gli Istituti Tecnici Superiori potrebbero colmare questo gap, ma necessitano di un'espansione significativa per allinearsi alle esigenze del mercato del lavoro.

1. Le PMI

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

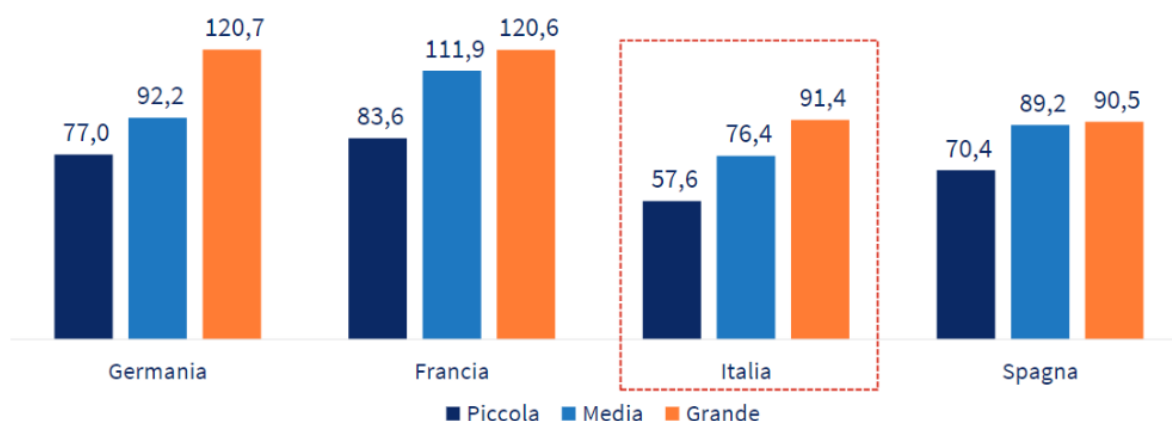


Figura 1 – Comparazione europea della produttività delle PMI per cluster dimensionale
Fonte: Elaborazione Teha Club Ambrosetti su dati su dati OCSE e AIDA, 2024

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.

1.2 Le PMI virtuose, che investono e diversificano le fonti di finanziamento

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'Italia¹, 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 societari e organizzativi 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.

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

¹ 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_57_1_Senato.pdf:

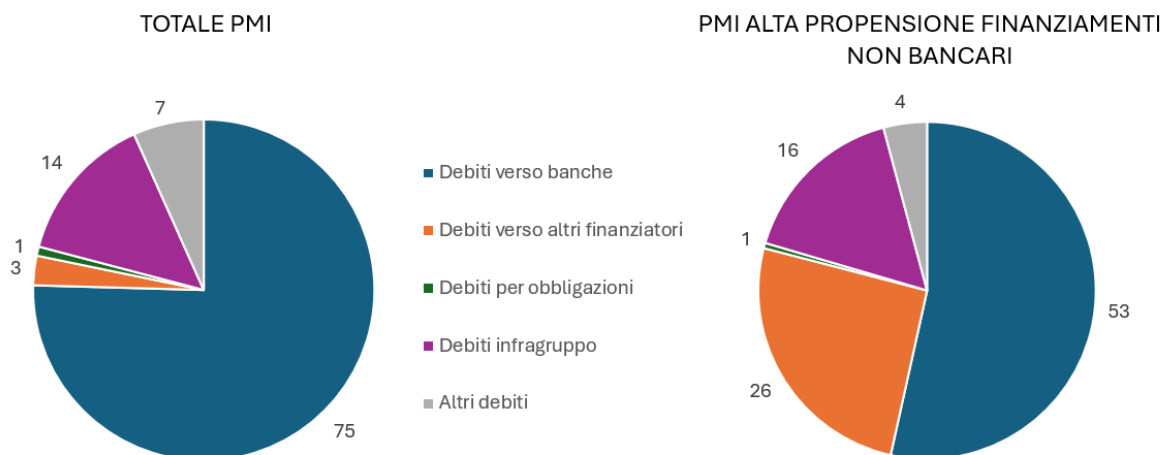
strumenti utilizzati. Questa scelta riflette non solo una scarsa coerenza nel disegno delle politiche, ma anche un eccessivo numero di decisori coinvolti a livello nazionale e locale.

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 termine² attorno al 30% (contro il 3% medio delle PMI). L'analisi dei bilanci mette in evidenza risultati d'impresa significativamente più brillanti rispetto all'universo di riferimento.

Tipologia debiti finanziari

in % sul totale debiti finanziari - MEDIA 2021-2023



² Per calcolare la quota di finanziamento non bancario a lungo termine sono state prese in considerazione le poste di bilancio classificabili come debiti non bancari esigibili oltre l'esercizio corrente. La voce include in particolare: Debiti per obbligazioni, Debiti per obbligazioni convertibili, Debiti verso soci per finanziamenti, Debiti verso altri finanziatori, Debiti verso controllate, collegate, controllanti.

Figura 3 – Composizione delle fonti di finanziamento delle PMI con un’incidenza del finanziamento non bancario a lungo termine attorno al 30% rispetto al totale delle PMI
Fonte: Elaborazione Prometeia per AIPB, 2024

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) oltreché una maggiore capacità di recupero negli anni successivi.

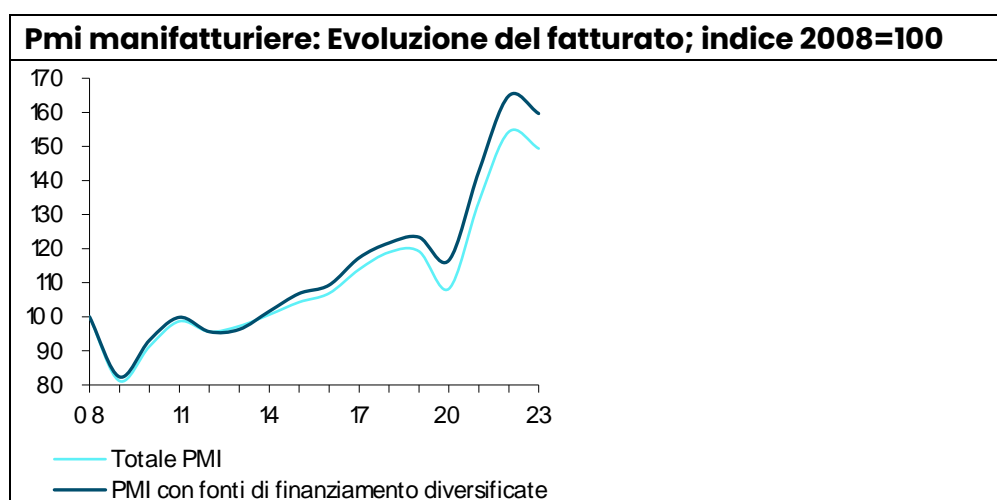


Figura 4 – Evoluzione del fatturato delle PMI con un’incidenza del finanziamento non bancario a lungo termine attorno al 30% Fonte: Elaborazione Prometeia per AIPB, 2024

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. Risultano inoltre decisamente più **produttive** (il valore aggiunto in percentuale del costo del lavoro è

superiore di circa il 20% rispetto alla media³) 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'Ebitda⁴. 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.

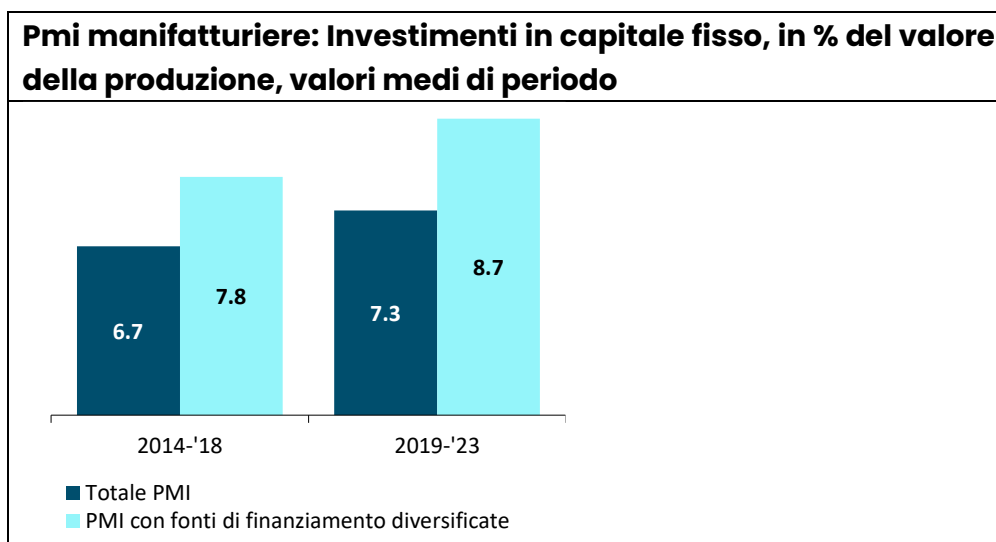


Figura 5 – investimenti delle PMI con un'incidenza del finanziamento non bancario a lungo termine attorno al 30% Fonte: Elaborazione Prometeia per AIPB su dati di bilancio, 2024

³ In dettaglio, per il totale delle PMI nelle media del 2019-'23 il valore aggiunto sul costo del lavoro è pari a 1.71 euro (ogni euro di costo del lavoro ha generato un 1.71 euro di valore aggiunto). Lo stesso rapporto per le PMI con elevata propensione all'indebitamento non bancario a lungo è pari a 1.93 euro.

⁴ 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.

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.

Tabella di sintesi – Risultati analisi di bilancio del campione di PMI manifatturiere

INDICATORE	COSA MISURA	CAMPIONE DI PMI	TOTALE PMI
INCIDENZA FINANZIAMENTO NON BANCARIO A LUNGO TERMINE	Finanziamento diversificato	30%	3%
VALORE AGGIUNTO SU COSTO DEL LAVORO (2019-2023)	Produttività	1,93 %	1,71%
INVESTIMENTI IN CAPITALE FISSO SU VALORE PRODUZIONE (media 2019-23)	Investimenti	8,7%	7,3%
FATTURATO (Var media 2014-23)	Crescita	5,4%	4,4%
EBITDA (media 2014-23)	Redditività	15,5%	10%
ROI (media 2014-23)	Redditività	13,5%	8,5%
PATRIMONIO NETTO SU PASSIVO TOTALE DEL PASSIVO (2023)	Sostenibilità	57%	45,7%
ONERI FINANZIARI SU EBITDA (2023)	Sostenibilità	3,9%	8,3%

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

Gli imprenditori italiani mostrano scarsa propensione 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)⁵ su un campione di imprenditori di PMI piccole, medie e grandi, ha individuato

⁵Edizione 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

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 futuro⁶.

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

interpretazione attuale e sviluppo futuro dell'assetto societario ed approccio alla crescita. Lo 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.

⁶ 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"⁷ volto a stimolare la crescita dimensionale delle imprese, la resistenza al cambiamento degli imprenditori rischia di compromettere la crescita economica.

1.4 Il contributo del Private Banking per la diversificazione delle fonti di finanziamento delle PMI

Il Private Banking ricopre, potenzialmente, un ruolo chiave nell'accompagnare le PMI verso una governance più strutturata e una diversificazione delle fonti di finanziamento, grazie a una consulenza patrimoniale altamente personalizzata rivolta agli imprenditori.

L'integrazione della consulenza patrimoniale con la pianificazione finanziaria consente infatti di ottimizzare la gestione del rischio, bilanciando l'esposizione tra asset personali e aziendali e delineando strategie sostenibili nel lungo periodo. Gli imprenditori rappresentano il 58% della clientela del Private Banking, considerando anche professionisti e autonomi, e dall'analisi delle tematiche affrontate dai consulenti del settore emerge un dato significativo: ogni cliente incontra in media il proprio consulente 14 volte all'anno, dedicando il 44% del tempo a questioni che vanno oltre la gestione del portafoglio finanziario. Tra i temi più discussi figurano l'azienda (94,1%), i progetti familiari e della famiglia (87%), la protezione dai rischi (78,4%) e il passaggio generazionale (59,4%). Questo dimostra come il private banker non sia solo un gestore di investimenti, ma un partner strategico capace di affiancare l'imprenditore in scelte chiave per il futuro del patrimonio aziendale e familiare.

Uno degli aspetti più rilevanti del Private Banking è la capacità di ampliare la conoscenza dell'imprenditore rispetto a strumenti di finanza straordinaria, come private equity, venture capital e private debt. Questi strumenti offrono capitali pazienti, meno vincolati da garanzie reali e possono rappresentare una leva cruciale per lo sviluppo delle imprese.

Attraverso un'analisi approfondita del patrimonio complessivo e il supporto di un solido network professionale, il private banker è anche in grado di offrire consulenza per strutturare operazioni di ricapitalizzazione sui mercati privati o facilitare l'accesso ai

⁷ Obiettivo del Libro Verde del MiMIT

capital markets per finanziarsi attraverso strumenti come minibond e basket bond. Il Private Banking facilita inoltre le connessioni tra imprenditori e investitori qualificati, favorendo operazioni di M&A e la creazione di partnership strategiche.

Affinché le PMI possano attrarre investitori professionali e non professionali assistiti da un servizio di consulenza (come i clienti del Private Banking), devono però possedere alcune caratteristiche essenziali: una governance strutturata, una pianificazione strategica solida e una rendicontazione trasparente. Tuttavia, come evidenziato dall'Osservatorio AIPB/BVA Doxa, molte PMI continuano a operare con un modello decisionale accentrato nelle mani del proprietario o di pochi membri della famiglia, senza un coinvolgimento strutturato di manager esterni né strumenti di pianificazione strategica a medio-lungo termine.

Sebbene un processo decisionale accentrato possa garantire rapidità ed efficienza in contesti semplici, aumenta la vulnerabilità dell'azienda di fronte a eventi imprevedibili e scenari complessi. Questo elemento di fragilità diventa particolarmente critico durante il passaggio generazionale, momento in cui gli investitori percepiscono un elevato livello di rischio.

Un altro limite delle governance informali riguarda la scarsa trasparenza finanziaria. Secondo Deloitte, il 40% delle PMI non sottopone i propri bilanci a revisione esterna e spesso manca un sistema strutturato di gestione dei rischi e monitoraggio delle performance. Questa mancanza di trasparenza rappresenta un ostacolo per gli investitori, che percepiscono un rischio maggiore e, di conseguenza, richiedono un premio più elevato per allocare capitali. Al contrario, le aziende che adottano standard internazionali come gli IFRS (International Financial Reporting Standards) registrano una crescita degli investimenti privati superiore del 25% rispetto a quelle che non li utilizzano (World Bank, 2021).

Un ulteriore elemento critico è la tendenza di molte PMI a operare con un orizzonte strategico limitato al breve termine. Una pianificazione strategica di medio-lungo periodo richiede investimenti in analisi di mercato, gestione del rischio e individuazione di opportunità di crescita, tutte attività che necessitano di competenze specifiche e risorse adeguate, spesso non coperte dalla gestione ordinaria o dal credito bancario a breve termine.

Un approccio focalizzato solo sul breve periodo comporta rischi significativi, tra cui la perdita di opportunità di mercato, la vulnerabilità alle fasi negative del ciclo economico

e la difficoltà di attrarre investimenti. Questo atteggiamento contrasta con le aspettative degli investitori finanziari pazienti, che privilegiano imprese con una visione di lungo periodo e sarebbero disposti a sostenerne la crescita. Tuttavia, anche questi investitori richiedono un business plan solido, in grado di dimostrare come il capitale sarà impiegato per costruire un percorso di sviluppo sostenibile.

L'assenza di una strategia a lungo termine riduce quindi l'attrattiva dell'azienda per il mercato dei capitali, spingendo gli investitori a preferire realtà con una visione più strutturata. Per superare questi ostacoli e favorire un accesso più ampio agli strumenti finanziari alternativi, è essenziale che le PMI adottino modelli di governance più evoluti, una maggiore trasparenza finanziaria e una pianificazione strategica orientata alla crescita sostenibile. Solo così potranno sfruttare appieno le opportunità offerte dal private banking e dai mercati finanziari, rafforzando la loro posizione competitiva e il loro potenziale di sviluppo.

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

Per finanziare investimenti e crescita delle imprese le risorse e gli strumenti non mancano e l'industria del Private Banking 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.

Secondo l'opinione dei leader del Private Banking italiano, un settore sano e in crescita arrivato a investire circa 1.200 Miliardi di euro di risparmi delle famiglie italiane, il legame fra investimenti privati e crescita economica è potenzialmente elevato. Attraverso quote di fondi di investimento di lungo periodo (ELTIF, FIA, ...), la partecipazione a Club deal e l'acquisto di titoli azionari in Borsa, il peso dell'Italia nei portafogli finanziari dei clienti del Private Banking dovrebbe raggiungere il 22% (oggi risulta inferiore al 15% secondo le stime del Politecnico di Milano per AIPB, Associazione Italiana Private Banking).

Il legame fra investimenti privati e crescita economica

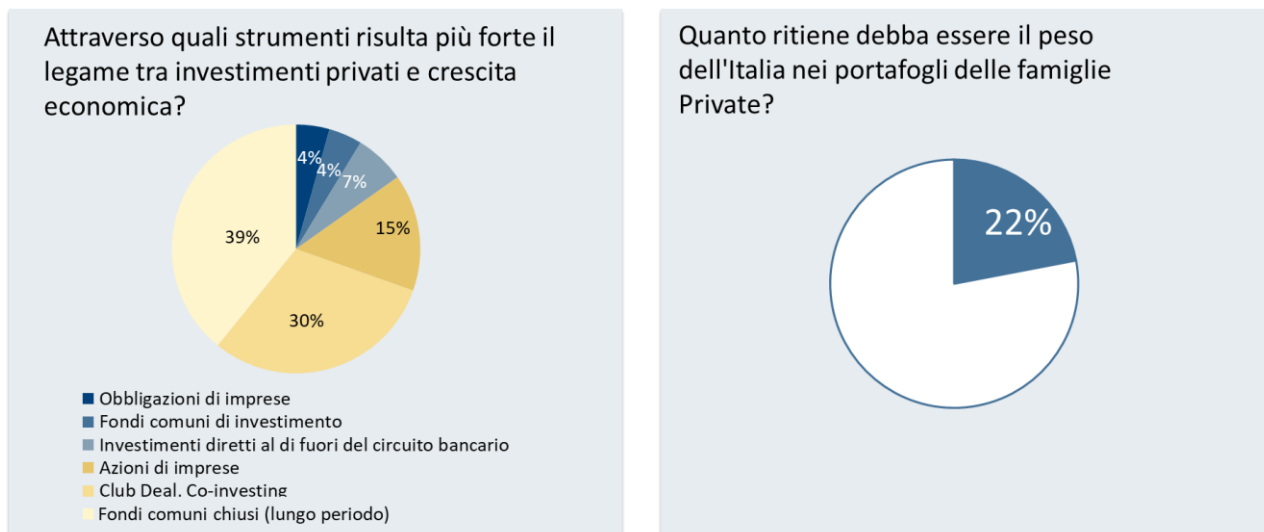


Figura 6 – Fonte AIPB

Tuttavia, la fiscalità può svolgere un ruolo molto rilevante per incentivare la capitalizzazione delle imprese attraverso gli investimenti in equity 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 atto⁸, 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 il finanziamento di lungo periodo alle imprese facilitando l'accesso degli investitori non professionali (come i clienti del Private Banking) nei private markets. Il settore finanziario italiano, grazie al suo avanzato

⁸ Riferimento Delega riforma fiscale

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 che investono in economia reale, 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)⁹ 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.

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

⁹ Riferimento proroga al 2025 della riforma del TUF

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. I giovani talenti

2.1 Premessa

La capacità di un paese di attrarre e trattenere i propri talenti è un indicatore chiave della sua competitività economica e del suo potenziale di crescita. In un contesto globale in cui la concorrenza per le risorse umane qualificate è sempre più intensa, l'Italia si trova a dover affrontare una sfida cruciale: garantire opportunità lavorative e condizioni economiche tali da rendere il proprio mercato attrattivo, non solo per i giovani italiani, ma anche per talenti internazionali.

Una ricerca AIPB, condotta con BVA DOXA su un campione di 1.300 ragazzi (laureandi o neolaureati), conferma quanto il tema dei salari sia cruciale per i giovani talenti. L'indagine mostra che la retribuzione è il principale fattore di scelta del posto di lavoro per il 58% dei giovani, con una percentuale ancora più alta tra i laureati in economia e tra le donne (63%).

Domanda: Quali caratteristiche vorresti avesse il tuo lavoro futuro? TOP 5

Dati %



Figura 7: Indagine sui giovani italiani BVA DOXA per AIPB

Tuttavia, il sistema retributivo italiano risulta poco competitivo rispetto ad altri paesi. I confronti internazionali sono impietosi, e questo si riflette nelle aspettative dei giovani: il 44% dichiara di voler lavorare all'estero, mentre un altro 49% considera un'esperienza internazionale un acceleratore di carriera. Questo dato evidenzia una realtà preoccupante: i talenti italiani vedono il mercato del lavoro nazionale come una tappa transitoria, prima di spostarsi verso paesi che offrono migliori prospettive di crescita e retribuzioni più competitive.

Domanda: Andresti a lavorare all'estero con l'obiettivo di ...?

Dati %

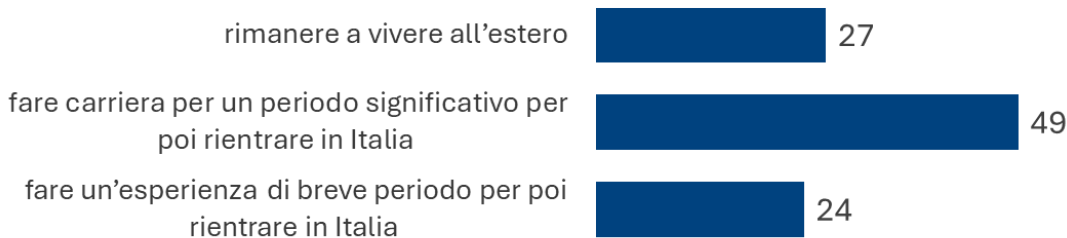


Figura 8: Indagine sui giovani italiani BVA DOXA per AIPB

Il problema non è solo legato ai livelli salariali, ma anche al peso della tassazione. L'Italia è tra i paesi con il più alto rapporto tra stipendio lordo e netto, penalizzando in particolare i lavoratori con redditi medio-alti. Questa struttura fiscale riduce gli incentivi per trattenere e attrarre i migliori talenti, rendendo difficile per le imprese italiane competere nel mercato globale.

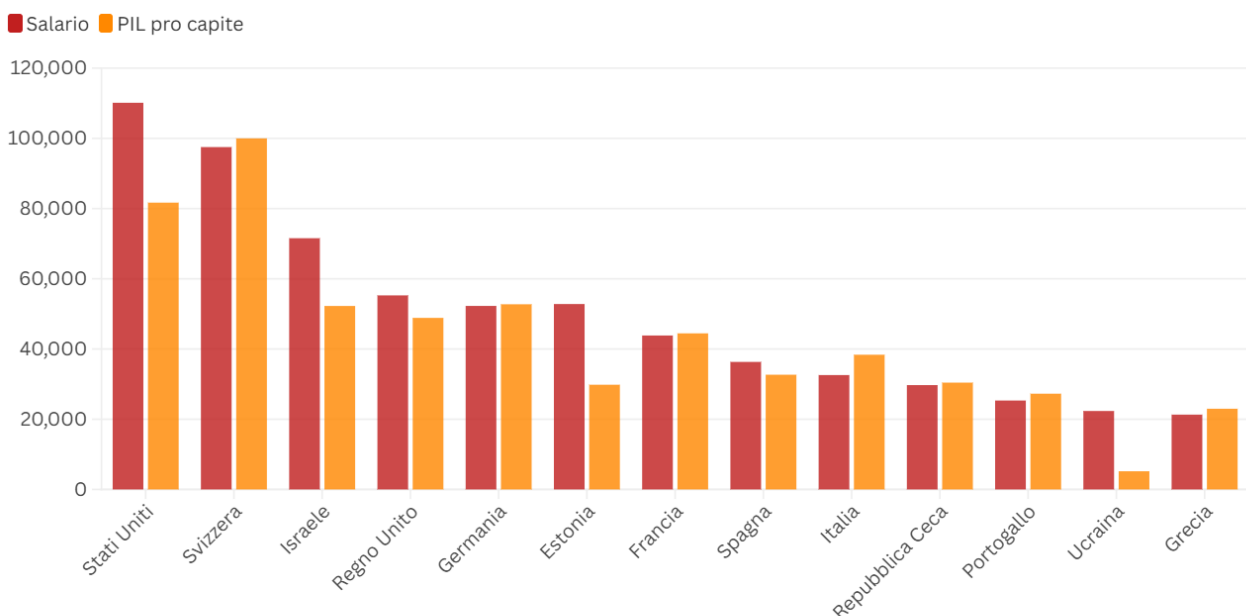
Il rischio è che il nostro paese continui a formare professionisti altamente qualificati solo per vederli partire, senza riuscire a offrire loro le condizioni per restare e contribuire alla crescita economica. Se il mercato del lavoro non verrà riformato per favorire la crescita salariale, incentivare il merito e rendere il sistema più competitivo, l'Italia rischia di rimanere un paese che esporta talenti senza riuscire ad attrarne, aggravando ulteriormente la fuga di cervelli e limitando il suo potenziale di sviluppo.

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.



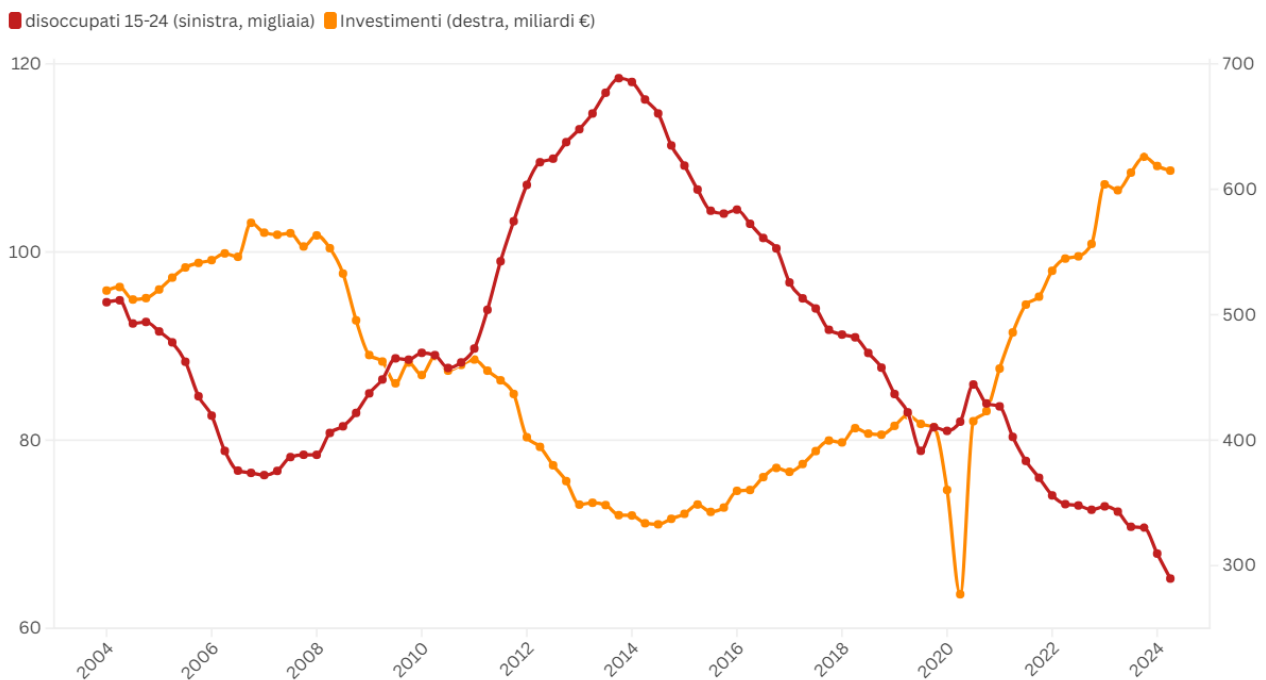
Fonte: Banca mondiale (PIL); erieri.com (salario)

Figura 9: Retribuzione media annuale degli Ingegneri informatici e PIL pro capite

Fonte: Tortuga

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 10). 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.



Fonte: ISTAT

Figura 10: disoccupazione giovanile e investimenti

Fonte: Tortuga

2.3 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.

2.4 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.

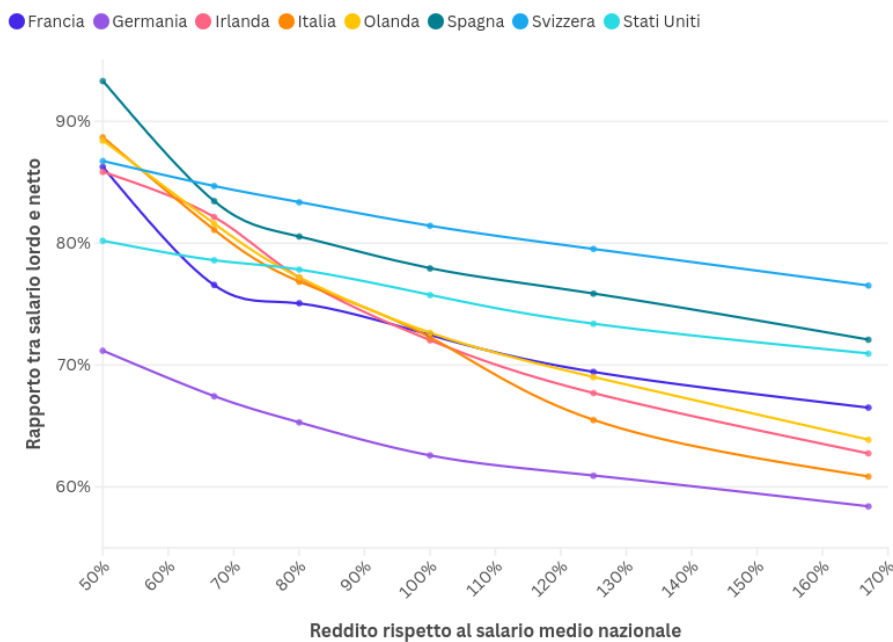
I bonus sul lavoro dipendente degli ultimi anni sono stati disegnati in modo da massimizzare la redistribuzione delle risorse, dai redditi medio-alti a quelli bassi e medio-bassi, che era l'obiettivo primario nella situazione di depressione economica in cui ci trovavamo. Questo obiettivo ha però sacrificato 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.

2.5 Uno sguardo internazionale sulla tassazione

Per valutare l'attrattiva 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 Uniti¹⁰.

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



Fonte: Eurostat



Figura 11: Confronto internazionale dei livelli salariali lordi e netti, per reddito rispetto alla media nazionale

Fonte: Tortuga

¹⁰ La nostra analisi si basa sull'[articolo](#) di Lorenzo Ruffino

2.6 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.

2.7 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’Istat¹¹, 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 2024-2028¹² 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 ampio, di 70.000-80.000 unità, per i diplomati provenienti dai percorsi di Istruzione e Formazione Professionale (IeFP) triennali e quadriennali.

2.8 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 12).

¹¹ [ISTAT - Livelli di istruzione e ritorni occupazionali - anno 2023](#)

¹² [Unioncamere - previsioni dei fabbisogni occupazionali e professionali in Italia a medio termine - 2024-2028](#)

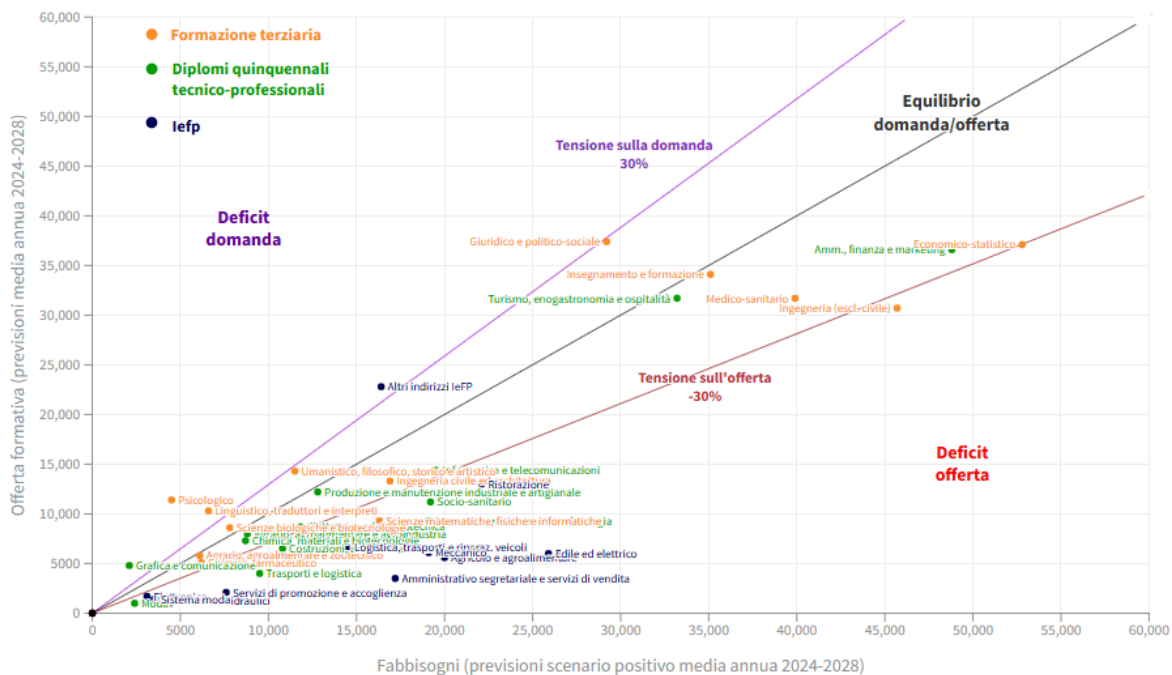


Figura 12 – Mismatch domanda/offerta di lavoro nel prossimo quadriennio. Fonte: Elaborazione Tortuga su dati Unioncamere-Excelsior

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.

2.9 Il ruolo degli Istituti Tecnici Superiori

Un ruolo strategico è svolto dagli Istituti Tecnici Superiori (ITS): come riportato in un rapporto Unioncamere-Excelsior del 2023¹³, 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

¹³ [La domanda di professioni e formazione delle imprese italiane nel 2023](#)

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 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.

DUE PROPOSTE PER COLTIVARE E ATTIRARE GIOVANI TALENTI – a cura di Think-tank Tortuga

1 - 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.

2 - 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.

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.