



Unione Nazionale Cooperative Italiane



Rassegna Stampa

del

6 luglio 2026

Sindaci, vince Funaro: sul podio Fioravanti e Manfredi, più Sud nell'alta classifica

Comuni. La prima cittadina di Firenze in testa nel Governance Poll 2026, seguita dai colleghi di Ascoli e Napoli. Exploit di Basile a Messina (quinto) Bene Sala a Milano e Gualtieri a Roma. Ultimo Giacomo Tranchida a Trapani

Gianni Trovati

Il protagonismo femminile che da qualche anno connota la politica da destra a sinistra investe anche i Comuni. E con un balzo di 11 punti rispetto alla rilevazione del 2025 proietta Sara Funaro, la sindaca di Firenze, in vetta alla nuova edizione del Governance Poll, il censimento annuale sul consenso ai sindaci da parte dei propri cittadini realizzato da Noto Sondaggi per il Sole 24 Ore.

Funaro, prima donna a salire sul gradino più alto del Governance Poll, condivide il podio con due habitués del consenso: il sindaco di Ascoli Piceno Marco Fioravanti, vincitore lo scorso anno, e quello di Napoli Gaetano Manfredi. I due convivono anche ai vertici dell'Associazione nazionale dei Comuni italiani, di cui Manfredi è presidente mentre Fioravanti guida il consiglio nazionale.

Da Roma a Genova

Quella di Funaro appare come una crescita netta e tutta giocata sul terreno concreto dell'amministrazione locale, evidentemente riconosciuto in pieno dopo due anni di mandato dai cittadini che nel 2025, a 12 mesi dal voto, avevano invece mostrato qualche freddezza in più. La spinta indicata dal Governance Poll a Firenze è molto più netta rispetto a quella che a Genova registra Silvia Salis; pur trovandosi da mesi al centro del dibattito nazionale su un suo possibile ruolo di leadership all'interno del centrosinistra, la sua crescita di consensi (nel confronto con il dato delle urne) è più modesta, e la colloca al 33esimo posto con il 55%. Ma Salis ha appena concluso il primo anno di mandato, e anche per lei potrebbe servire più tempo per consolidare il favore dei cittadini.

Cresce il Sud

Appena dietro al podio, in ogni caso, la classifica si muove molto, e propone parecchie novità. Il salto dal 55% dell'anno scorso al 66% che ha messo la medaglia d'oro al collo della sindaca di Firenze è molto alto. Ma non è l'exploit più plateale. L'accelerata più intensa è quella vissuta da Federico Basile, sindaco di Messina, che passando dal 50% del 2025 al 62% della nuova rilevazione guadagna 12 punti e 68 posizioni in classifica, inerpicandosi dal 73esimo al quinto posto. Sulla performance pesano anche vicende locali; perché a inizio 2026 Basile si era dimesso con un anno di anticipo rispetto alla conclusione naturale del mandato perché aveva perso l'appoggio della maggioranza dei

consiglieri comunali, ma si è ripresentato al voto di maggio centrando l'elezione al primo turno con il 58,4% dei voti. A Messina si registra insomma una sorta di "luna di miele bis", classica delle settimane immediatamente successive a una campagna elettorale vittoriosa.

Ma questo contesto particolare non cancella l'eccezionalità del caso, con un sindaco del profondo Sud, per di più fuori dai grandi schieramenti nazionali essendo espressione di «Sud chiama Nord» di Cateno De Luca, collocato nelle posizioni di testa del consenso nazionale.

Undici punti in più arrivano anche al sindaco di Palermo Roberto Lagalla, che si tiene così lontano dall'ultimo posto occupato lo scorso anno e restituito ora al collega di Trapani Giacomo Tranchida, maglia nera anche nel 2024.

Rispetto al passato, però, oltre a Manfredi e Basile, nella parte alta della graduatoria c'è molto più Mezzogiorno. Appena sopra il sindaco di Messina, al quarto posto, si incontra per esempio Massimo Zedda. Al suo terzo mandato alla guida di Cagliari, dove dopo la parentesi di leader dell'opposizione nel consiglio regionale della Sardegna è tornato a occupare la stessa casella già ricoperta fra 2011 e 2019, Zedda guadagna otto punti rispetto allo scorso anno ottenendo il «sì» di 63 cagliaritani su 100. E la rappresentanza centromeridionale in alta classifica contempla anche il sindaco dell'Aquila Pierluigi Biondi, al sesto posto con un 61% che consolida la performance già ottima dello scorso anno, l'ex ministro della Giustizia Clemente Mastella a Benevento, alla replica dell'exploit del 2025, e Vincenzo Voce a Crotone.

E le elezioni?

A meno di un anno da un turno amministrativo pesante, che vedrà al voto quasi tutte le principali città italiane, è chiaro che la classifica del Governance Poll sarà spulciata da partiti e coalizioni che proprio in queste settimane stanno iniziando a giocare sul serio la partita delle candidature.

Accanto a Gaetano Manfredi, che dal sondaggio annuale riceve tradizionalmente numeri incoraggianti, fra i sindaci arrivati all'ultimo anno del primo mandato c'è Roberto Gualtieri. Anche per lui le notizie sono buone, perché il 54% attribuitogli dall'edizione di quest'anno indica una netta ripresa rispetto al 2025, con una risalita di otto punti percentuali e addirittura 48 posizioni. Simile, a Torino, la condizione di Stefano Lo Russo, che con il 55% dei consensi occupa il 33esimo posto con Silvia Salis e il sindaco di Ancona Daniele Silveti guadagnando 4,5 punti rispetto allo scorso anno. Meno brillante il risultato di Matteo Lepore a Bologna, che si mantiene per un punto sopra la soglia del 50% ma scende al 64esimo posto perdendo 2,5 punti nel confronto con l'edizione 2025. A Milano invece Beppe Sala arriva alla chiusura del secondo mandato al decimo posto, con un 59,5% che conferma un consenso solido; nonostante le traversie giudiziarie sull'edilizia che hanno coinvolto l'amministrazione, producendo peraltro fin qui una serie di assoluzioni.

Il consenso scivola

Ma il Governance Poll, ovviamente, non è una simulazione di voto, per la semplice ragione che per esempio mancano i concorrenti. La sua funzione è piuttosto quella di misurare il rapporto fra il sindaco e i propri concittadini, influenzato da un'infinità di fattori che mescolano scelte amministrative, capacità di comunicazione ma anche le condizioni economiche e sociali della città. Da questo punto di vista, il carotaggio mostra qualche smottamento nel consenso generale dei sindaci: a raggiungere il 50% sono 74 amministratori su 92, cioè l'80%, mentre l'anno scorso la stessa condizione riguardava l'85% degli "esaminati".

Difficile trarre un'indicazione univoca da questi dati. Ma è chiaro che i sindaci spesso si trovano a giocare lo scomodo ruolo di parafulmine anche su temi su cui hanno competenze solo indirette, a partire dalla sicurezza: che a ogni fatto di cronaca vede il sindaco finire sul banco degli imputati senza troppo sottilizzare sul ruolo dello Stato e sulle possibilità effettive di intervento del Comune.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sicurezza urbana, in aumento il supporto della vigilanza privata

Il quadro. Da Ravenna a Lecce sempre più territori siglano protocolli con le società di sorveglianza. All'esame del Senato la riforma della polizia locale apre il dibattito sul riconoscimento del presidio

Margherita Ceci

Dai controlli notturni ai presidi sussidiari fuori da ospedali, centri commerciali e comandi di Polizia: i servizi di vigilanza privata stanno diventando una presenza fissa nei luoghi di maggiore affluenza, spesso protagonisti degli episodi di cronaca. Il fatto è che le forze municipali non riescono, da sole, a controllare tutte le zone cittadine: in parte per la carenza di organico delle questure, in parte per l'aumento dei compiti, che spaziano dalla gestione della movida ai controlli sul degrado urbano, fino alla videosorveglianza e al presidio dei grandi eventi. «Abbiamo una carenza di 11.400 operatori, ma allo stesso tempo assistiamo anche a una recrudescenza della violenza in strada – spiega Antonio Ragonesi, responsabile area Sicurezza e legalità di Anci –. Abbiamo la necessità di collaborare e anche di rafforzare il rapporto pubblico-privato».

Tant'è che non di rado sono gli stessi enti locali a incentivare i commercianti a dotarsi di telecamere e operatori di sicurezza, perché la presenza di vigilantes e di sistemi di videosorveglianza aiuta a mitigare gli episodi di furti e violenze. «L'apporto dei privati è fondamentale – prosegue Ragonesi –. Per esempio, se ho una strada con dei negozi che hanno le proprie telecamere, posso evitare di installarne altrettante collegando quelle esistenti al sistema pubblico».

Si tratta di forme di collaborazione pubblico-privata che esistono da tempo (e che talvolta hanno contribuito a un ribasso dei salari, si veda la scheda a fianco): già nel 2010 il ministero dell'Interno aveva promosso il protocollo «Mille Occhi sulla Città», per disciplinare le segnalazioni di situazioni di rischio o degrado rilevate durante i servizi di pattugliamento fatti dai privati. La legge Minniti del 2017 ha poi ampliato il concetto

introducendo la sicurezza urbana integrata e i Patti tra prefetture e Comuni. Non sempre però il risultato è stato quello sperato: «Le regole del Garante della Privacy sono poco chiare – dice Ragonesi –, servirebbero linee guida operative. I commercianti hanno paura di essere sanzionati perché magari la telecamera è storta, o per la responsabilità di chi detiene i dati».

In ogni caso, gli esempi sul territorio di collaborazione con i servizi di vigilanza (talvolta anche su istanza delle stesse prefetture) non mancano. L'Associazione nazionale degli istituti di vigilanza privata (Anivp) ha provato a monitorare i protocolli dei Comuni: Ravenna, per esempio, ha firmato lo scorso 30 Aprile, in previsione della stagione estiva, un progetto sperimentale di due anni siglato da Polizia locale e Cooperativa Spiagge di Ravenna, per garantire vivibilità e sicurezza notturna dei lidi romagnoli. Lecce aveva già fatto un'azione simile l'anno scorso, con un protocollo d'intesa tra pubblico e privato che prevedeva, oltre all'installazione di sistemi di videosorveglianza finanziati dalla Regione Puglia, dei servizi di vigilanza coordinati. Anche Forte dei Marmi ha previsto tre pattuglie di guardie giurate a presidio delle aree più sensibili della città durante la notte, mentre Genova ha ampliato il perimetro, coinvolgendo gestori delle discoteche, Asl e operatori della vigilanza privata nell'intesa «Divertiamoci in sicurezza». Infine a Lucca il progetto «Notti sicure» ha previsto due operatori della vigilanza privata a supporto della Polizia municipale durante le ore serali.

L'appalto dei servizi sussidiari di sicurezza è ormai strutturale, anche da parte delle Regioni. «Mi viene da menzionare la Regione Friuli-Venezia Giulia che prevede espressamente con una norma la possibilità per gli enti locali di avvalersi della vigilanza privata, nel rispetto e nelle modalità previste dall'attuale normativa – sottolinea Giulio Gravina, vice presidente dell'Anivp –. Sarebbe opportuno che l'esperienza del Friuli-Venezia Giulia venisse assorbita nel nuovo impianto di riforma della polizia locale».

Il ddl delega, approvato alla Camera e ora in discussione al Senato, punta a riscrivere l'ordinamento della polizia locale, rimasto fermo al 1986. Tra le proposte di emendamento presentate da Anivp, c'è anche la possibilità di riconoscere in modo più esplicito il ricorso agli istituti di vigilanza privata per esigenze di sicurezza urbana, consentendo agli enti locali di avvalersene nell'ambito dei propri piani di presidio del territorio. «Altro intervento opportuno – prosegue Gravina – sarebbe l'estensione dei fondi per la sicurezza urbana anche al finanziamento dei servizi di vigilanza privata e quindi non solo per l'approvvigionamento dei sistemi di videosorveglianza. In questo modo si darebbe agli enti locali una possibilità in più per sviluppare al meglio i propri piani di sicurezza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Spese agevolate +5% nel 730/26: così i rimborsi per i ritardatari

Dario Aquaro Cristiano Dell'Oste

I bonus indicati nel quadro E del modello 730 crescono anche quest'anno. Nelle sezioni che ospitano le spese per salute, istruzione e famiglia, aumenta l'importo medio di 11 delle 12 agevolazioni più diffuse (senza considerare quelle sui lavori in casa). Se teniamo conto anche della frequenza di utilizzo, l'ammontare complessivo di queste spese agevolate cresce del 6,3% rispetto alle dichiarazioni presentate nel 2025. E l'incremento arriva al 31,6% guardando i modelli 730 del 2022. I dati emergono dall'analisi del Caf Acli su una platea omogenea di oltre 700mila dipendenti e pensionati.

Tra i 12 bonus principali, l'unico in calo è quello sugli interessi dei mutui prima casa: da 1.593 a 1.458 euro, 135 euro in meno (probabilmente condizionato dalla riduzione dei tassi medi dei prestiti nel 2025). Tutti gli altri – come detto – vedono il segno più, con la detrazione del 19% sulle spese mediche che resta preponderante: 1.359 euro di spesa media (101 euro in più) e il rigo E1 compilato in oltre l'81% dei modelli.

Anche la campagna dichiarativa in corso, perciò, conferma la caccia al bonus – e dunque al rimborso in busta paga – da parte del popolo dei “settetrentisti”, 25,2 milioni di persone nel 2025. Una tendenza senz'altro incentivata dalla mole crescente di informazioni caricate dalle Entrate nei modelli precompilati – oltre 1,3 miliardi di dati quest'anno – e dai meccanismi di verifica: se si accettano le cifre riportate dal Fisco, si viene esonerati dai controlli documentali, anche se il totale precompilato è più alto di quello risultante dai documenti conservati dal contribuente (che magari ha smarrito qualche scontrino, come spesso succede).

Corsa ai bonus e caro vita

La spesa complessiva indicata nei 730 monitorati dal Caf Acli cresce più dell'inflazione. Al netto del caro vita, il +31,6% registrato tra il 2022 e il 2026 diventa +13%, comunque elevato. Ma è bene ricordare che parliamo pur sempre della spesa “indicata” nel modello: in alcuni casi ci sono esborsi che non si vedono nel 730, perché la spesa media sfiora già il massimale di legge (spese per lo sport dei ragazzi, spese funebri); in altri casi la spesa “indicata” può essere cresciuta più di quella effettiva in virtù della maggiore disponibilità di dati.

Quando arrivano i rimborsi

I rimborsi per chi è stato più rapido nell'invio del modello arriveranno nelle buste paga di luglio (o nei cedolini di agosto per i pensionati). Senz'altro molti di coloro che hanno il 730 “a credito” l'hanno già trasmesso. Per quanto riguarda gli invii diretti da parte dei

cittadini, le Entrate, al 30 giugno, hanno registrato un aumento di circa il 10% rispetto alla stessa data dell'anno scorso. E in sei casi su dieci la trasmissione con il fai-da-te è avvenuta usando la modalità di compilazione semplificata.

Ma potrebbe anche esserci qualcuno che oggi non si è ancora attivato. Quando riceverà il rimborso? In generale, le somme a credito vengono rimborsate dai sostituti d'imposta nella prima retribuzione utile: quella del mese successivo alla ricezione del "730-4" con cui il Fisco comunica l'importo da restituire (per gli enti pensionistici, si tratta del secondo mese successivo). Perciò, i lavoratori che invieranno il 730 entro metà luglio riceveranno indicativamente il rimborso entro agosto, come ricorda l'Agenzia, anche se la tempistica esatta dipenderà dalla predisposizione della busta paga da parte dei singoli datori di lavoro, oltre che dal momento di pagamento dello stipendio. Per chi si rivolge a Caf e intermediari bisogna poi tenere conto delle finestre specifiche di invio: la terza si chiude il 23 luglio e riguarda le dichiarazioni predisposte fino al 15 del mese.

I modelli da cui scaturisce un rimborso superiore a 4mila euro, o che comunque presentano indici di anomalia, sono sottoposti a controlli preventivi da parte del Fisco (come stabilito dal provvedimento 182408/26, si veda Il Sole 24 Ore del 17 giugno scorso). Se emergono profili da approfondire, il rimborso viene congelato e – in caso di esito positivo – arriverà entro sei mesi dalla scadenza ordinaria per l'invio, cioè entro marzo 2027.

Inserire i bonus dimenticati

Un altro caso frequente è quello di chi, dopo aver inviato in fretta il 730, si accorge di aver dimenticato una spesa agevolata. La chance di annullare e sostituire il modello con il fai-da-te si è chiusa il 22 giugno, perciò chi procede con l'invio diretto fino al 30 settembre ha solo la via del modello Redditi correttivo "nei termini" (in alternativa ci si può sempre rivolgere a un intermediario abilitato). Attenzione: una correzione che amplia il rimborso – ad esempio aggiungendo 200 euro ai 1.000 già chiesti con il 730 – non vanifica l'accredito "veloce" originario. In altre parole, i primi 1.000 euro arrivano comunque in busta paga o pensione, e gli altri 200 seguono l'iter dei rimborsi da Redditi: il contribuente può chiedere di riceverli sul conto corrente o usarli in compensazione o riportarli nella dichiarazione dell'anno successivo.

Dove calano i beneficiari

Tra i modelli 730 già inviati, oltre alla crescita degli importi medi, si nota una leggera riduzione dei beneficiari per alcune agevolazioni: spese universitarie (-0,9%), affitti degli studenti fuori sede (-0,2%), attività sportive dei ragazzi (-0,2%) e mutui (-1,1%). Questi cali, in generale, sono più che compensati dall'aumento dei beneficiari della detrazione sulle spese sanitarie (+2,4%), ma vanno comunque spiegati: per i mutui può trattarsi del naturale processo di chiusura dei prestiti sulla platea esaminata, mentre la riduzione delle spese legate ai figli sembra riflettere il calo demografico. In questo senso, non suona in contraddizione l'aumento delle spese scolastiche (+0,2%), perché questo

bonus ha visto un progressivo innalzamento della spesa detraibile – 1.000 euro nei modelli 2026 – e della qualità dei dati precaricati.

L'analisi del Caf Acli rileva altri aspetti interessanti. Aumenta la frequenza delle donazioni (+0,6%), ma il maggior incremento in valore assoluto è quello degli assegni al coniuge (+132 euro), frutto dell'indicizzazione degli importi.

Ciò che non si vede, invece, è l'effetto del “taglia oneri” per i contribuenti oltre i 75mila euro di reddito, perché il meccanismo scatta in fase di liquidazione del modello. Il suo impatto andrà misurato più avanti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'occupazione femminile cresce trainata dalle lavoratrici over 50

I dati Istat. L'incidenza delle donne occupate sulle residenti è aumentata fra il 2022 e il 2025 del 5,2% nella fascia tra 50 e 64 anni. L'incremento è stato più contenuto nelle classi di età fra 25 e 49 anni

Michela Finizio Valentina Melis

Il lavoro femminile cresce, con un tasso di occupazione delle donne che ha superato il 54% a livello nazionale, ma la spinta più forte arriva dalle occupate over 50, che sono aumentate di 458mila dal 2022 al 2025. Il tasso di occupazione delle donne fra 50 e 64 anni è cresciuto nell'ultimo triennio del 5,2%, contro l'incremento del 3,2% delle donne tra 25 e 34 anni, e il calo - invece - quasi del 2% delle più giovani, tra 15 e 24 anni. A dirlo sono le elaborazioni del Sole 24 Ore del Lunedì sui dati Istat relativi alle lavoratrici, suddivisi per fasce d'età.

La dinamica demografica, tra denatalità e progressivo invecchiamento della popolazione, inevitabilmente si traduce nell'aumento delle occupate di età più avanzata, come accade per la generalità dei lavoratori. Pesa anche la riduzione dei canali di uscita anticipata dal lavoro: più persone restano in attività, e ingrossano le file degli occupati over 50.

La popolazione femminile fra 25 e 49 anni è diminuita di 407mila persone fra il 2022 e il 2025, mentre quella fra 50 e 64 anni è aumentata di oltre 155mila. Cifre che evidentemente si riflettono anche sul mercato del lavoro, ma per neutralizzare l'impatto della demografia basta analizzare il numero delle occupate ogni cento residenti. Ed anche in questo caso il trend non cambia: in tutte le regioni ad aumentare è soprattutto il tasso di occupazione delle over 50.

Nel territorio

L'analisi dei dati territoriali consente di capire dove l'aumento del tasso di occupazione femminile sia stato più marcato negli ultimi tre anni. In testa alla classifica ci sono Basilicata (+6,3%, pur con un tasso di occupazione delle donne che si ferma al 46,5%), Abruzzo (+5,5%), Umbria (+5,2%), Sardegna (+5%), Liguria (+4,8%), Sicilia (+4,5%, ma con un tasso di occupazione femminile di appena il 35%). In queste regioni l'incremento del tasso di occupazione delle donne nel triennio 2022-2025 è stato superiore alla media nazionale, che nello stesso periodo è stato del 2,9 per cento (si veda la grafica).

Se si analizzano le fasce d'età, ad esempio, emerge l'incremento a più velocità della Liguria: qui le lavoratrici over 50 sono cresciute dell'11%, mentre quelle fra 35 e 49 anni sono aumentate di appena l'1,4 per cento.

In Veneto, dove il un tasso di occupazione delle lavoratrici giovanissime (15-24 anni) è superiore alla media italiana (20,1% rispetto a 14,4%), il numero di lavoratrici ogni 100 residenti donne è cresciuto complessivamente dell'1,2% nel triennio, mentre è diminuito del 2,4% proprio il tasso di occupazione delle più giovani.

Le donne che non lavorano

Pur con i miglioramenti degli ultimi anni, i numeri dell'Italia sul lavoro femminile restano comunque molto lontani da quelli degli altri Paesi europei. Il tasso di occupazione medio delle donne nella Ue è del 66,6%, con valori che spaziano dal 78,9% dei Paesi Bassi, al 66,7% della Francia. Hanno raggiunto tassi di occupazione femminile più alti dell'Italia anche la Grecia e la Romania (dati Eurostat 2025).

In Italia ci sono 18,8 milioni di donne in età lavorativa (15-64 anni). Di queste, oltre 10 milioni sono occupate, quasi 600mila sono disoccupate, cioè non lavorano ma cercano un impiego, mentre 7,8 milioni sono inattive, cioè non lavorano e non sono alla ricerca di un lavoro, perché ancora studiano, sono già in pensione o hanno impegni familiari che ritengono incompatibili con l'attività lavorativa.

Superano il milione di donne inattive la Campania e la Lombardia, seguite da Sicilia (918mila), Lazio (725mila), Puglia (699mila) e Toscana (511mila). L'Inapp ha analizzato nel dettaglio la composizione di questa platea (nel working paper «L'insostenibile inattività. Il lavoro delle donne che manca, nella transizione demografica in Italia»): poco più della metà delle donne inattive ha un basso titolo di studio, ma le laureate e le specializzate sono in media il 9,2 per cento (oltre il 10% in Liguria, Emilia-Romagna e Toscana, l'11% in Umbria, Marche, Lazio).

L'Inapp rileva che 1,26 milioni di donne, fra le inattive, sarebbero disponibili a lavorare. Fra queste, il 18% segue corsi di studio o di formazione - quindi ha nei propri programmi di lavorare in futuro - ma il 27% lega la propria inattività a esigenze familiari, sia per l'accudimento diretto di figli o di persone non autosufficienti, sia perché esercita un ruolo di riferimento in ambito casalingo.

Quest'ultima motivazione è presente anche per il 27,4% degli oltre sei milioni di inattive che invece si dichiarano indisponibili al lavoro. E per entrambi i gruppi (sia le inattive disponibili al lavoro, sia quelle non disponibili), gli impegni di cura dei familiari sono citati come una motivazione rilevante a partire dai 25 anni di età, per poi consolidarsi fra i 30 e i 40 anni. In questa fascia di età la cura dei familiari pesa come motivazione del mancato accesso al lavoro per circa il 60% del totale.

Gli interventi necessari

Secondo Valentina Cardinali, responsabile del gruppo di ricerca dell'Inapp sulla valutazione dell'impatto di genere delle politiche pubbliche, «dentro la transizione demografica nella quale si trova l'Italia il ruolo della cura è destinato a diventare più complesso. Saranno sempre più sotto pressione le donne in quella fascia di età definita "sandwich generation", per la simultanea presenza di più esigenze di cura da gestire, tra i figli e i familiari anziani. Per questo - aggiunge - sarà fondamentale, oltre che investire

in incentivi alle assunzioni o in politiche di upskilling per le donne, investire nella dotazione di servizi territoriali adeguati e accessibili, che possano garantire la sostituzione della funzione di cura che oggi è affidata principalmente a loro. Questa sostituzione - continua Cardinali - potrebbe aprire spazi importanti di sviluppo economico, cioè creare occupazione proprio nei servizi di cura diffusi. Non basta cioè, riconoscere alle famiglie aiuti monetari come l'indennità di accompagnamento per gli anziani non autosufficienti, perché in questo modo - conclude - la cura resta comunque, soprattutto, a carico delle donne».

Un elemento cruciale è anche l'adeguatezza degli stipendi, per garantire alle donne di raggiungere il cosiddetto "salario di riserva", ossia la soglia limite di remunerazione sotto la quale il lavoro non è considerato accettabile o conveniente per fuoriuscire dall'inattività.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Risparmio, la mappa dei rischi cambia con influencer e digitale

Verso l'incontro con il mercato. L'attenzione agli impatti dei contenuti social sulle scelte dei privati è uno dei punti centrali nell'attività della Consob

Pagina a cura di Marco Barlassina

È partito il conto alla rovescia in vista dell'incontro annuale di Consob con il mercato finanziario che si terrà lunedì prossimo a Milano.

Si può essere pressoché certi che tra i temi al centro dell'appuntamento ci saranno i canali digitali, oggetto di numerosi interventi della Commissione (che dal 2019 ha oscurato 1.763 siti web di intermediari finanziari abusivi) sia sul fronte delle linee guida, sia su quello della ricerca. L'ultimo in ordine di tempo è il Quaderno Fintech pubblicato a giugno "La comunicazione finanziaria tramite il canale digitale", volto a identificare i profili di rischio a carico dell'investitore retail di fronte a un fenomeno che coinvolge quattro principali attori: web communities (ad esempio forum su Reddit o gruppi Telegram), piattaforme, academy (che propongono percorsi di formazione spesso prospettando facili guadagni) e influencer, ossia gli influencer che si occupano di temi finanziari. A tal proposito, i risultati di una survey condotta nell'ambito del Quaderno suggeriscono che «l'inquadramento (anche visivo) del messaggio e le tecniche di narrazione tendono a frammentare l'attenzione, riducendo la chiarezza del focus e aumentando il sovraccarico informativo». Un quadro reso ancora più critico dalla gamification: meccaniche ludiche nel design delle app che potrebbero «sfruttare le vulnerabilità emotive dell'investitore e massimizzarne il coinvolgimento, spesso a livello subconscio», oscurando la percezione della rischiosità dell'operazione. Anche l'integrazione dell'intelligenza artificiale, dice lo studio, introduce rischi, a causa dell'inaffidabilità tecnica di modelli soggetti alle cosiddette allucinazioni (risposte errate presentate con assoluta certezza) e per il possibile ampliamento di comportamenti gregari.

Il capitolo più importante dei diversi interventi Consob è comunque quello riservato ai influencer, per i quali si individuano due rischi potenziali: l'assenza di competenza tecnica certificata e i conflitti di interesse.

Rischi, prerogative e limiti

«Come tutti gli influencer, anche quelli finanziari devono innanzitutto essere iscritti nell'apposito elenco tenuto dall'Agcom qualora raggiungano i 500mila follower o un milione di visualizzazioni mensili», sottolinea Augusto Vecchi, presidente di Creafi, associazione nata nel 2026 e dedicata a creator e influencer della finanza, della tecnologia e dell'innovazione.

Più nel dettaglio, i finfluencer possono informare, spiegare e raccontare, ma non invece consigliare, promettere o indirizzare decisioni di investimento.

Il punto di riferimento in questo senso sono le linee guida diffuse da Consob congiuntamente all'Esma, l'Autorità di regolamentazione e di vigilanza sui mercati finanziari dell'Unione europea. «Due sono in definitiva gli ambiti in cui la figura dei finfluencer rileva», spiega Francesco Mocci, partner di Advant Nctm. «In primo luogo, la loro attività può interferire con la disciplina delle raccomandazioni di investimento, se i post sui social consigliano, esplicitamente o implicitamente, una strategia su strumenti finanziari. L'Esma avverte che è facile sconfinare dall'attività puramente educativa alla raccomandazione, ad esempio valutando le performance future di un emittente durante un webinar. Nelle raccomandazioni, andranno esplicitate le ipotesi di conflitto di interessi, le fonti consultate, le metodologie di calcolo dei prezzi o la frequenza degli aggiornamenti. Una diffusione superficiale di informazioni può poi sfociare in reati gravi, come l'insider trading (per esempio, rivelando in anticipo il contenuto di una raccomandazione autorevole) o la manipolazione del mercato, per esempio diffondendo messaggi fuorvianti o creando "azioni coordinate" tra utenti social per influenzare artificialmente i prezzi e trarne profitto».

Quando scatta l'abusivismo

Onestà, chiarezza e trasparenza su eventuali compensi e sui rischi sono una buona guida per operare correttamente come finfluencer. Al contrario, nascondere conflitti d'interesse e fingere competenze o, peggio ancora, fare consulenza, sono buoni esempi di pratiche scorrette, che possono sfociare anche nel reato di abusivismo finanziario. Una fattispecie che consiste nello svolgere senza le necessarie autorizzazioni attività finanziarie, quali appunto la consulenza in materia di investimenti, il collocamento o promozione di strumenti finanziari o la gestione e raccolta di denaro per investimenti, riservate dalla legge a professionisti abilitati e vigilati.

In particolare la prestazione abusiva del servizio di investimento di consulenza in materia di investimenti si configura nel caso in cui il finfluencer non si limiti a condividere informazioni o a svolgere considerazioni in ambito finanziario, ma metta a disposizione del pubblico degli investitori la possibilità di attivare un'interazione personalizzata finalizzata all'erogazione di una raccomandazione personalizzata di investimento.

Negligenze di pochi che rischiano di mettere in secondo piano il valore potenziale dei finfluencer. Come sottolinea Nicola Ronchetti, founder e ceo dell'istituto di ricerca indipendente Finer, «il ruolo dei finfluencer - se correttamente interpretato e scevro da conflitti di interesse - può dare un grande contributo nella sensibilizzazione su tematiche fondamentali come l'importanza di attivare un piano di accumulo continuativo nella prospettiva di un welfare pubblico destinato a ridursi progressivamente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dalla Ue in arrivo prescrizioni per intermediari e creator

Attualmente non esiste una legge ad hoc sui finfluencer, ma un loro possibile inquadramento è stato al centro delle discussioni sul pacchetto di riforme promosso dalla Ue per rafforzare la tutela dei piccoli risparmiatori noto come Retail Investment Strategy. Con posizioni diverse tra le tre istituzioni europee, con Commissione e Consiglio più conservativi (proponivano un rafforzamento degli obblighi di trasparenza per il marketing digitale senza creare una disciplina specifica per i finfluencer) e Parlamento europeo più innovativo.

Proprio la posizione del Parlamento appare aver prevalso, almeno a leggere il testo, pubblicato il 28 maggio scorso sul sito del Consiglio, su cui le tre istituzioni sembrerebbero aver raggiunto un'intesa e che dovrebbe rappresentare la versione definitiva della direttiva, attesa per l'ultimo bimestre del 2026.

«In particolare», spiega l'avvocato Francesco Mocci, partner di Advant Nctm, «la direttiva, pur riconoscendo un ruolo positivo degli influencer nella promozione dell'educazione finanziaria verso un pubblico più ampio, si preoccupa di disciplinare in modo trasparente le comunicazioni di marketing, in modo da far emergere il legame tra intermediari e finfluencer. In quest'ottica, si prevede che l'incarico conferito a un influencer finanziario (definito come qualsiasi persona fisica o giuridica in grado di influenzare il comportamento, l'opinione o le decisioni di investimento di clienti al dettaglio o potenziali clienti al dettaglio, in virtù della propria esposizione, posizione o relazione con il pubblico, e che svolge comunicazioni di marketing o pratiche di marketing per conto di un'impresa di investimento) di promuovere determinati prodotti e servizi dell'intermediario sia disciplinato da un apposito contratto scritto, che ne specifichi natura e portata».

In attesa che il testo sia sottoposto al voto del Parlamento europeo per la ratifica definitiva dell'accordo, con conclusione dell'iter parlamentare previsto per il prossimo mese di novembre, gli intermediari potrebbero decidere di iniziare fin da ora ad attenersi alle prescrizioni previste.

«Gli intermediari finanziari che vogliono avvalersi di finfluencer devono fare molta attenzione nella selezione e nel monitoraggio rigoroso dei creator per evitare di esporre i clienti a promozioni di prodotti rischiosi», ricorda l'ultima edizione dell'Osservatorio Fintech del Politecnico di Milano (da cui sono tratti i numeri nella fascia in alto). «La conoscenza deve essere inoltre approfondita riguardo alla formazione dei finfluencer selezionati e alle modalità che questi adottano nella gestione del rischio in tutte le attività». In base alla normativa europea n. 596/2014 (market abuse regulation), le opinioni o consigli non tecnici su investimenti sui social possono essere considerati

raccomandazioni d'investimento. Le raccomandazioni sui social devono rispettare il regolamento MAR e diffondere informazioni false o riservate costituisce un reato. Le responsabilità variano in base al ruolo, ma le norme contro insider trading, manipolazione e divulgazione illecita si applicano a tutti. Alcune comunicazioni possono comportare rischi legali, per questo è fondamentale evitare post sospetti e condotte illecite con possibili gravi conseguenze.

Da ultimo, In Italia non esiste una disciplina specifica per i influencer ma la Linea Guida n. 2 contenuta nell'Allegato A alla Delibera AGCOM n. 7/24/CONS regola l'attività degli "influencer" intesi come, «soggetti che svolgono un'attività analoga o comunque comparabile a quella dei fornitori di servizi di media audiovisivi soggetti alla giurisdizione nazionale, ove soddisfino cumulativamente requisiti diversi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il salario giusto guarda oltre i minimi tabellari del Ccnl

Giampiero Falasca

Con il decreto Lavoro (DI 62/2026, appena convertito dalla legge 112/2026, pubblicata sulla Gazzetta ufficiale 147 del 27 giugno) cambia il modo in cui le imprese potranno determinare le retribuzioni corrisposte ai lavoratori.

La nuova disciplina, pur non introducendo un salario minimo fissato per legge, individua un criterio legale per accertare il rispetto dell'articolo 36 della Costituzione, allo scopo di garantire a ogni lavoratore una retribuzione proporzionata alla quantità e qualità del lavoro e comunque sufficiente ad assicurare un'esistenza libera e dignitosa.

Questo meccanismo passa per il rafforzamento della contrattazione collettiva. Ciascun datore di lavoro, infatti, pur mantenendo inalterata la propria libertà (tutelata dall'articolo 39 della Costituzione) di scegliere il contratto collettivo che considera più adeguato alla propria organizzazione aziendale, non potrà erogare una retribuzione complessiva inferiore a quella che la nuova legge definisce come «salario giusto». Viene ricondotto a questa definizione – che vincola anche le imprese che non applicano alcun contratto collettivo - il «trattamento economico complessivo» previsto dal contratto collettivo nazionale stipulato dalle organizzazioni sindacali e datoriali comparativamente più rappresentative, applicabile al settore e alla categoria di appartenenza del datore di lavoro. Un datore di lavoro dovrà, quindi, controllare se il pacchetto economico complessivamente erogato ai propri dipendenti risulti inferiore oppure no a quello previsto dal contratto collettivo “leader”: se esiste una differenza negativa, il salario deve essere adeguato fino al valore «giusto».

Visto il notevole impatto di tale meccanismo (il lavoratore e i servizi ispettivi potranno contestare l'eventuale inadeguatezza della retribuzione), la legge di conversione ha definito con maggiore precisione rispetto alla stesura originaria del DI 62/2026 quali sono le voci economiche da considerare ai fini della definizione del «trattamento economico complessivo».

La legge stabilisce che il salario giusto deve essere individuato considerando l'insieme dei trattamenti economici, diretti, indiretti e differiti, previsti dal contratto collettivo e aventi carattere fisso e continuativo.

Sulla base di questo criterio, il confronto non può essere limitato al solo minimo tabellare, ma deve estendersi a tutte le componenti della retribuzione che il contratto collettivo riconosce stabilmente al lavoratore. Rientrano, ad esempio, le mensilità aggiuntive, le indennità con natura fissa, gli elementi economici continuativi e gli altri istituti retributivi disciplinati dal contratto nazionale. Rientrano nella nozione anche le prestazioni di welfare, mentre sono esclusi i trattamenti discrezionali o variabili pagati su

base individuale. La verifica deve riguardare il valore economico complessivo del trattamento riconosciuto dal Ccnl e non una singola voce della busta paga.

La scelta del legislatore è coerente con l'evoluzione della contrattazione collettiva degli ultimi anni, nella quale gli incrementi economici vengono distribuiti tra una pluralità di istituti contrattuali anziché essere concentrati esclusivamente nei minimi tabellari. Limitare il giudizio di adeguatezza a questi ultimi avrebbe quindi restituito un'immagine parziale della tutela economica garantita ai lavoratori.

Resta naturalmente aperto qualche profilo interpretativo. Sarà la prassi applicativa a chiarire quali emolumenti possano essere considerati effettivamente fissi e continuativi e quali, invece, debbano rimanere esclusi perché occasionali o legati a particolari modalità di svolgimento della prestazione. Il chiarimento introdotto dalla legge di conversione rappresenta comunque un passaggio decisivo, perché rende finalmente più certo il criterio attraverso il quale dovrà essere verificato il rispetto del principio costituzionale della giusta retribuzione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

|

Contratto legato a settore, attività e datore

Gia. F.

La nuova disciplina sul salario giusto non si limita a stabilire quale retribuzione debba essere riconosciuta ai lavoratori. Prima ancora, impone di individuare il contratto collettivo nazionale che costituisce il parametro di riferimento. È un'operazione tutt'altro che formale, dalla quale dipende l'intera verifica di conformità all'articolo 36 della Costituzione.

La legge 112/2026 costruisce questo accertamento attraverso due passaggi successivi:

il primo consiste nell'individuare il contratto collettivo astrattamente applicabile all'impresa;

il secondo nel verificare che tale contratto sia stato sottoscritto dalle organizzazioni sindacali e datoriali comparativamente più rappresentative sul piano nazionale.

Come individuare il contratto

Per individuare il contratto di riferimento, la legge indica una serie di criteri oggettivi. Occorre considerare il settore e la categoria produttiva nei quali opera l'impresa, l'attività principale o prevalente effettivamente esercitata, nonché la dimensione e la natura giuridica del datore di lavoro.

Si tratta di parametri destinati a operare sia quando l'azienda applica un contratto collettivo, sia quando ne applica uno diverso da quello normalmente utilizzato nel settore, sia, infine, quando non applica alcun Ccnl. In tutti questi casi il legislatore impone di individuare il contratto che meglio rappresenta il contesto produttivo nel quale è inserita l'impresa.

La rappresentatività

Una volta individuato il contratto potenzialmente applicabile, occorre verificare che esso sia stato stipulato dalle organizzazioni comparativamente più rappresentative. Su questo punto la legge non introduce una definizione, rinviando ai criteri già elaborati dalla giurisprudenza e utilizzati dall'Ispettorato nazionale del lavoro.

Tra gli indici maggiormente valorizzati figurano la consistenza associativa delle organizzazioni stipulanti, la loro diffusione sull'intero territorio nazionale, il numero delle imprese e dei lavoratori rappresentati, la partecipazione effettiva alla contrattazione collettiva del settore, la continuità dell'attività negoziale e il ruolo concretamente svolto nel sistema delle relazioni industriali. Nessuno di questi elementi è sufficiente, da solo, a dimostrare la rappresentatività: la valutazione deve essere effettuata considerando l'insieme degli indici disponibili.

L'assenza di un sistema legale di certificazione della rappresentanza continua quindi a lasciare un margine di apprezzamento all'interprete (anche se le parti sociali stanno

lavorando molto sul tema). Non va escluso, quindi, che rimanga aperto qualche margine di incertezza applicativa.

La nuova disciplina, tuttavia, compie un passo avanti importante perché indica con maggiore precisione il percorso da seguire per determinare il trattamento economico complessivo da assumere come parametro del salario giusto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La riorganizzazione societaria prepara (anche) alle operazioni M&A

Pagina a cura di Primo Ceppellini Roberto Lugano

Tra le possibili soluzioni di un progetto di passaggio generazionale c'è l'ipotesi di cessione dell'attività a soggetti terzi. L'operazione può coinvolgere operatori industriali, investitori finanziari o fondi di private equity e prevedere o meno la permanenza dell'imprenditore o di alcuni familiari nella gestione, al fine di garantire continuità e trasferimento delle competenze. Tuttavia, la vendita non dovrebbe essere un evento isolato ma costituire l'esito di un percorso di preparazione che tocca temi societari, organizzativi, patrimoniali e fiscali.

In quest'ottica il primo aspetto che si dovrebbe valutare è se e come la famiglia imprenditoriale voglia partecipare al business post cessione: questo punto ovviamente cambia le strategie anche nell'approccio al mercato dei potenziali investitori e dipende dalle risorse in termini di managerialità e capitale che lo stesso cedente intende mettere a disposizione del nuovo progetto.

La struttura societaria assume quindi un ruolo centrale, che dovrebbe essere in linea con le strategie prospettiche dei soggetti cedenti.

La fase preparatoria

Solitamente nelle operazioni di M&A il compratore manifesta interesse per le partecipazioni in una società di capitali, in modo da semplificare il trasferimento e preservare la continuità dei rapporti giuridici dell'impresa.

Quando la struttura esistente non risulta adeguata agli obiettivi perseguiti, può quindi essere opportuno procedere preliminarmente a una riorganizzazione societaria. Questa attività non deve però essere letta esclusivamente in funzione della futura cessione. Le riorganizzazioni preliminari assumono rilievo anche nell'ambito di più ampi progetti di passaggio generazionale e pianificazione successoria. Ad esempio la costituzione di una holding – per separare determinati asset, concentrare il controllo societario o distinguere il patrimonio operativo da quello immobiliare – può rispondere sia all'esigenza di disciplinare il futuro assetto proprietario della famiglia sia a quella di preparare l'impresa per eventuali operazioni straordinarie.

La riorganizzazione assume inoltre una funzione strategica nel processo di valorizzazione dell'impresa. L'obiettivo non è soltanto creare una struttura coerente con le esigenze della famiglia imprenditoriale, ma anche presentare al mercato un asset maggiormente attrattivo per potenziali investitori. La razionalizzazione della struttura societaria, la definizione di assetti di governance più chiari, la corretta valorizzazione delle operazioni infragruppo e la rimozione di criticità organizzative o patrimoniali

possono infatti ridurre le complessità della due diligence che precede l'acquisizione e agevolare le successive negoziazioni.

Un progetto ben pianificato incide quindi non solo sulla realizzabilità dell'operazione, ma anche sul valore dell'impresa e sulla percezione del rischio da parte dell'acquirente.

Gli asset non strategici

Molte volte si verifica la presenza, nella società target, di beni che non rientrano nell'interesse dell'acquirente: si pensi, ad esempio, agli immobili utilizzati nell'attività produttiva.

Spesso l'investitore è interessato esclusivamente al business operativo, mentre il venditore intende mantenere la proprietà degli immobili o di altri investimenti presenti nel patrimonio aziendale. In tali situazioni può essere opportuno procedere preventivamente a una scissione finalizzata alla separazione del patrimonio immobiliare da quello operativo.

L'operazione consente di creare strutture distinte, lasciando determinati asset nella disponibilità della famiglia e trasferendo al compratore esclusivamente il ramo industriale o commerciale. Lo stesso principio può essere applicato ad altri beni che si intendano escludere dal perimetro della cessione.

La variabile fiscale

La cessione dell'attività determina normalmente l'emersione di una plusvalenza imponibile. L'entità del prelievo dipende principalmente dall'oggetto della vendita. Nel caso di cessione dell'azienda, il trattamento fiscale varia in funzione della natura del soggetto cedente ma la tassazione avviene con regole ordinarie.

Diverso è invece il regime applicabile alla cessione di partecipazioni, che può risultare significativamente più efficiente, soprattutto quando la partecipazione è detenuta tramite una holding e ricorrono i requisiti della participation exemption (Pex).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Holding, la strada per separare proprietà e gestione dell'impresa

La costituzione di una holding rappresenta una delle soluzioni più efficaci nei processi di riorganizzazione societaria, di passaggio generazionale e di pianificazione dello sviluppo dell'impresa. Considerarla soltanto uno strumento per conseguire vantaggi fiscali significa trascurarne la funzione principale, che consiste nel creare un assetto proprietario più stabile, una governance più efficiente e una piattaforma idonea a sostenere la crescita futura del gruppo.

Separare i livelli

Quando una società operativa è partecipata da più persone fisiche, appartenenti alla stessa famiglia o a nuclei differenti, eventuali divergenze tra i soci possono incidere direttamente sull'attività aziendale. La holding consente di separare il livello proprietario da quello gestionale: la società operativa viene controllata dalla holding, mentre i soci partecipano alla capogruppo. Le decisioni relative ai rapporti tra gli azionisti vengono così affrontate a livello della holding, evitando che i conflitti compromettano la continuità dell'attività d'impresa e preservando una gestione più stabile.

Questa impostazione assume particolare rilievo nei percorsi di passaggio generazionale. La holding permette infatti di regolare in maniera ordinata l'ingresso delle nuove generazioni, differenziare diritti patrimoniali e amministrativi, disciplinare i rapporti tra i rami familiari e favorire una gestione condivisa dell'impresa. La struttura rende inoltre più semplice pianificare future modifiche dell'assetto proprietario senza intervenire direttamente sulla società operativa.

La holding costituisce anche una piattaforma per lo sviluppo. Dopo la cessione dell'azienda o di una partecipazione, le risorse possono essere reinvestite in nuove iniziative imprenditoriali, immobiliari o finanziarie attraverso una struttura già organizzata. In altri casi essa consente di agevolare l'ingresso di investitori esterni mantenendo il controllo strategico del gruppo e favorisce la separazione tra attività operative e patrimonio, migliorando la gestione dei rischi.

Gli strumenti giuridici

La costituzione della holding può essere realizzata attraverso differenti strumenti giuridici caratterizzati, al ricorrere dei presupposti previsti dalla legge, da regimi di neutralità fiscale. Una prima soluzione consiste nel conferimento dell'azienda in una società di nuova costituzione, con attribuzione alla conferente della partecipazione nella nuova società operativa. L'operazione richiede tuttavia il trasferimento dei rapporti aziendali e conseguenti attività amministrative.

Un'alternativa particolarmente diffusa è il conferimento delle partecipazioni detenute dai soci in una nuova holding. Tale schema consente di creare il gruppo senza modificare la

titolarità dell'azienda e senza incidere sui rapporti contrattuali della società operativa, ed è fiscalmente neutrale se sono rispettate le condizioni previste dal Tuir.

Un'ulteriore possibilità è rappresentata dalla scissione mediante scorporo, che produce effetti economici analoghi al conferimento d'azienda, non richiede una perizia di stima ma impone un'attenta valutazione delle responsabilità che possono riflettersi sulle successive operazioni straordinarie.

La scelta dello strumento più appropriato non può essere effettuata in modo standardizzato, ma deve tenere conto della struttura del gruppo, degli obiettivi della famiglia imprenditoriale, delle prospettive di sviluppo e delle future esigenze di governance. Una riorganizzazione ben progettata rende inoltre il gruppo maggiormente attrattivo nei confronti di investitori industriali o finanziari, eliminando possibili criticità organizzative e valorizzando il potenziale prospettico dell'impresa.

Le scelte fiscali

Sotto il profilo fiscale la holding permette, quando ricorrono i requisiti normativi, di accedere a istituti quali il consolidato fiscale, il consolidato Iva e il regime Pex, che prevede l'esenzione del 95% delle plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni. Tali benefici, tuttavia, devono inserirsi in un progetto imprenditoriale dotato di reali ragioni economiche. Una holding costituita esclusivamente per ottenere vantaggi fiscali, priva di effettive funzioni di direzione, coordinamento e gestione, espone infatti al rischio di contestazioni in materia di abuso del diritto. La funzione della holding rimane quindi quella di uno strumento di organizzazione, continuità e sviluppo destinato ad accompagnare l'impresa nelle sue future evoluzioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cpb, più vantaggi nel 2025: la sostitutiva premia il maggior reddito pattuito

Pagina a cura di Mario Cerofolini Lorenzo Pegorin Gian Paolo Ranocchi

Per molti contribuenti che hanno aderito al concordato preventivo biennale (Cpb) per il 2024-2025, la maggiore convenienza fiscale si concentra nel secondo anno di applicazione. E il pagamento della sostitutiva è anche la via per evitare l'esborso sugli acconti legato alla parte di reddito incrementale. In vista della scadenza del 20 luglio, è questo il possibile quadro per i contribuenti Isa che hanno optato per il Cpb e sono ora alle prese con i calcoli delle imposte. Il meccanismo potrebbe infatti rappresentare, un'opportunità per generare un risparmio fiscale in molti casi non banale.

Il vantaggio è massimo sul secondo anno di concordato poiché la stessa nota metodologica su cui poggia la costruzione tecnica del Cpb prevede che il trascinarsi al voto Isa 10 nel biennio avvenga gradualmente: metà nel primo anno e per l'intero nel secondo. Tuttavia, anche per coloro che hanno optato per il Cpb 2025-2026 – e in questi giorni sono quindi alle prese con la liquidazione del primo periodo d'imposta oggetto di concordato – può esserci convenienza a optare per la sostitutiva.

Come dimostrano gli esempi pratici (si veda la tabella in pagina), la caratura del possibile risparmio fiscale dipende in larga parte dall'aliquota Ires, da quella marginale Irpef, dalla percentuale della sostitutiva (10, 12 o 15%) e dalla "fetta" di reddito incrementale che si è venuta a creare fra il reddito preso a base per il calcolo del Cpb (nel nostro caso periodo d'imposta 2023) e il reddito dell'annualità considerata (periodo 2025).

Ditte individuali

Si veda nel dettaglio il caso della ditta individuale. La tabella – pur con alcune necessarie semplificazioni di carattere espositivo (non sono considerate le addizionali regionali/comunali, e il saldo tiene conto degli acconti già versati lo scorso anno) – evidenzia come, in termini di risparmio, l'opzione per la sostitutiva generi un minor esborso finanziario di quasi 8mila euro tra saldo e acconto (primo e secondo) su poco più di 10mila euro di reddito incrementale.

Più nel dettaglio, l'imposta a saldo senza l'opzione è pari a 5.082 euro (solo Irpef), mentre con l'opzione per la sostitutiva si assesta a 1.652 euro (Irpef e sostitutiva). In particolare, il risparmio sul saldo è del 33% sul reddito incrementale, così determinato: $98.709 - 88.317 = 10.392$ euro, assoggettato al 10%: quindi 1.039 euro a cui si aggiungono altri 613 di Irpef (non coperti da acconti dell'anno precedente), per un totale di 1.652 euro.

Ne consegue ulteriormente un minor esborso finanziario in tema di acconti Irpef (5.340 contro 871 euro), che vengono quantificati su una minor base imponibile, in quanto

quasi interamente assorbita dalla sostitutiva.

Società di persone

Anche nel caso della società di persone – pur con un'aliquota Irpef marginale più bassa e una sostitutiva più alta rispetto alla ditta individuale – il consistente reddito incrementale (49.932 - 27.978 = 21.954 euro) sposta l'ago della bilancia della convenienza ancora una volta verso la sostitutiva. Da tenere presente, inoltre, che l'opzione per la sostitutiva genera comunque un minor imponibile per le addizionali Irpef (regionale e comunale), che amplifica il vantaggio dell'opzione.

Dall'altro lato va detto che per i soggetti persone fisiche, in presenza di detrazioni d'imposta consistenti (ad esempio, per spese di ristrutturazione) o oneri deducibili (previdenza complementare), l'applicazione dell'imposta sostitutiva va considerata con attenzione, atteso che solo la tassazione ordinaria del reddito consente il recupero fiscale di detrazioni e deduzioni.

Società di capitali

Quanto alle società di capitali, il caso della Srl senza perdite è abbastanza lineare, poiché evidenzia la convenienza della sostitutiva in virtù del gap esistente fra il reddito preso a base (88.836 euro) e quello concordato (130.905 euro), il cui risparmio è esattamente pari al 12% (24% di aliquota standard e 12% di aliquota della sostitutiva) con un minor esborso anche sul versante degli acconti.

Il caso della Srl con perdite passa invece attraverso una considerazione di carattere prospettico. Nell'immediato probabilmente l'ipotesi della sostitutiva non converrebbe. I numeri, infatti, depongono per la convenienza a utilizzare la perdita tassando tutto con l'Ires al 24 per cento. Tuttavia, le scelte future potrebbero veicolare una diversa convenienza. Infatti, nell'anno preso a base (2023) il contribuente risulta in perdita. Nel 2024 e nel 2025 si potrebbe tassare tutto il reddito con la sostitutiva al 15%, rinviando l'utilizzo della perdita progressa al futuro per acquisire un vantaggio netto del 9 per cento.

Si ricorda, infine, che quest'anno l'imposta sostitutiva (per effetto dell'articolo 6, Dl 89/26) va versata, con il saldo delle imposte sul reddito dovute per il periodo d'imposta in cui si è prodotta l'eccedenza, entro il 20 luglio 2026, con possibilità di differimento di 30 giorni applicando la maggiorazione dello 0,8% a titolo di interesse corrispettivo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tax credit casa, sui cessionari finali la stretta della responsabilità penale

Pagina a cura di Laura Ambrosi Antonio Iorio

L'intensa attività di controllo sui crediti d'imposta derivanti dai bonus edilizi sta facendo emergere significative differenze tra la disciplina tributaria e quella penale, soprattutto con riferimento alla posizione del cessionario del credito.

Il soggetto che genera il credito, talvolta in modo fraudolento o mediante operazioni solo apparentemente legittime, raramente ne fruisce direttamente, preferendo cederlo a terzi. Ne consegue che il soggetto concretamente esposto agli accertamenti, e in particolare alle contestazioni per indebita compensazione, è frequentemente il cessionario finale, ossia colui che utilizza il credito in compensazione dei propri debiti tributari.

Sul piano tributario, l'evoluzione normativa e di prassi ha cercato di bilanciare le esigenze di contrasto alle frodi con la tutela dell'affidamento del mercato dei crediti fiscali. Le circolari dell'agenzia delle Entrate hanno progressivamente circoscritto la responsabilità del cessionario ai soli casi di dolo o colpa grave, valorizzando il comportamento diligente dell'acquirente e introducendo, di fatto, un sistema di "safe harbour" fondato sull'acquisizione della documentazione richiesta dalla legge (si vedano le schede).

Il possesso di un fascicolo documentale completo non costituisce soltanto un indice di correttezza operativa, ma rappresenta il principale elemento attraverso il quale il cessionario può dimostrare di aver adottato tutte le verifiche ragionevolmente esigibili prima dell'acquisto del credito. L'approccio dell'amministrazione appare, dunque, ispirato al principio secondo cui la responsabilità non può prescindere dall'accertamento di un concreto rimprovero soggettivo.

Il quadro muta sensibilmente sul versante penale. La giurisprudenza di legittimità, soprattutto riguardo ai crediti qualificati come inesistenti, sembra aver progressivamente elevato il livello di diligenza richiesto al cessionario, sino ad affermare che l'omessa verifica dell'origine del credito non esclude, di per sé, la sussistenza del dolo del reato di indebita compensazione.

In tal modo, l'attenzione si sposta dal concreto coinvolgimento del cessionario nella frode alla sua mancata capacità di intercettare l'inesistenza del credito prima del suo utilizzo. La distinzione tra responsabilità tributaria e responsabilità penale rischia così di tradursi in una vera e propria asimmetria, nella quale la medesima condotta diligente può essere sufficiente a escludere la colpa grave sul piano fiscale ma non a evitare la contestazione del dolo sul piano penale.

Una simile divergenza pone interrogativi di carattere sistematico. Se il legislatore tributario e l'amministrazione finanziaria ritengono che il cessionario debba essere

valutato alla luce delle verifiche concretamente esigibili, appare difficile sostenere che, sul piano penale, l'omessa scoperta di una frode ideata e realizzata da terzi possa automaticamente tradursi in accettazione del rischio e, quindi, in dolo eventuale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Niente favor rei per le sanzioni Iva: prevale l'interesse a fermare le frodi

Giorgio Emanuele Degani Damiano Peruzza

La sentenza 744 del febbraio 2026 della Cgt di Salerno, sezione 1, (presidente Socci, relatore Severini) afferma un principio che potrebbe andare oltre il caso concreto. I giudici riconoscono come legittima la scelta del legislatore di derogare al principio del favor rei nella recente riforma delle sanzioni Iva, qualificandola come espressione di un mutamento strutturale dell'intero sistema punitivo tributario e della necessità di tutelare valori di rango superiore, tra cui l'effettività della lotta alle frodi e la stabilità delle entrate pubbliche. Una presa di posizione che si inserisce nel dibattito aperto dopo l'introduzione del Dlgs 87/2024.

La contestazione per indebita detrazione Iva

Il caso riguardava la contestazione di indebite detrazioni Iva su operazioni ritenute soggettivamente inesistenti, effettuate tramite due fornitori qualificati come "cartiere". L'agenzia delle Entrate aveva ricostruito un quadro di inattendibilità strutturale: assenza di dipendenti, bilanci anomali, sedi non riconoscibili, mancanza di utenze e volumi d'affari incompatibili con la capacità operativa. Elementi che, secondo la Corte, compongono un mosaico probatorio sufficiente a dimostrare la natura fraudolenta dello schema.

La società contribuente aveva insistito sulla propria buona fede, richiamando verifiche documentali, tracciabilità dei pagamenti e controlli effettuati – seppur in parte successivamente – sulle autorizzazioni dei fornitori. Ma il collegio ha ribadito che la regolarità formale non basta: l'acquirente deve dimostrare di aver adottato una diligenza sostanziale, proporzionata al rischio del settore e alle circostanze concrete. In mancanza, la detrazione non può essere riconosciuta.

La presa di posizione sulle sanzioni

Il passaggio più significativo della decisione riguarda però il profilo sanzionatorio. La Corte ha escluso l'applicazione retroattiva della disciplina più favorevole introdotta nel 2024, richiamando la scelta del legislatore di limitarne l'efficacia alle violazioni commesse dopo il 1° settembre 2024. Una scelta che, secondo i giudici, non viola né la Costituzione né i principi europei, poiché si inserisce in un «riassetto complessivo» del sistema sanzionatorio, volto a rafforzarne proporzionalità, coerenza e capacità deterrente. La tutela dell'interesse pubblico alla repressione delle frodi Iva – fenomeno definito «di particolare gravità sistemica» – giustifica, secondo la Corte, la deroga al favor rei.

Il ricorso è stato respinto, con compensazione delle spese.

Da notare che la Cgt Salerno afferma che la retroattività della lex mitior non è un dogma intangibile quando il legislatore interviene per proteggere valori essenziali dell'ordinamento. Una presa di posizione destinata a far discutere.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Cartelle e rate non pagate, stop al Fisco sul cambio di motivazione in corsa

Lorena Di Fiore

Il Fisco non può cambiare le carte in tavola: non è consentita l'integrazione postuma della motivazione dell'atto impugnato. Questo il principio sancito dalla Cgt di I grado di Milano con la sentenza 2074 del 21 maggio 2026, sezione 12 (presidente Mictto, relatore Garofalo). La Cgt riafferma un principio cardine del diritto tributario: l'Agenzia non può modificare e nemmeno integrare la motivazione dell'atto impositivo attraverso i successivi atti processuali, in particolare con le controdeduzioni depositate in giudizio.

La vicenda trae origine da una cartella di pagamento relativa alla liquidazione periodica Iva, emessa sul presupposto che la società fosse decaduta dal piano di dilazione concesso in relazione alla prodromica comunicazione di irregolarità, a causa dell'omesso versamento di una determinata rata, entro la scadenza prevista nel piano di dilazione. L'articolo 3-bis del Dlgs 462/97 disciplina la rateazione delle somme dovute a seguito delle comunicazioni di irregolarità emesse dall'Agenzia ai sensi degli articoli 2 e 3 del Dlgs citato per i controlli automatici e formali.

Il comma 3 dell'articolo 3-bis Dlgs citato prevede, in caso di inadempimento nei pagamenti rateali, che si applicano le disposizioni di cui all'articolo 15-ter del Dpr 602/73. Questa norma, al comma 1, stabilisce che il contribuente decade dal piano di dilazione quando non versa la rata (diversa dalla prima) entro il termine di pagamento della rata successiva. Con il ricorso, la contribuente dimostra di non essere decaduta perché ha pagato la rata per la quale era contestato l'omesso versamento entro la scadenza della rata successiva.

A quel punto, anziché annullare in autotutela l'atto, l'Agenzia con le controdeduzioni ha riconosciuto il pagamento di quella rata, ma ha introdotto una causa di decadenza diversa: il mancato versamento di un'altra rata del piano di dilazione. È proprio questa eccezione a rivelarsi fatale per le ragioni dell'Erario. La Corte milanese ha richiamato l'articolo 7, comma 1-bis, della legge 212/2000, in base al quale i fatti e i mezzi di prova a fondamento dell'atto non possono essere successivamente modificati, integrati o sostituiti se non attraverso l'adozione di un ulteriore atto, ove ne ricorrano i presupposti e non siano maturate decadenze.

La motivazione dell'atto impositivo delimita il thema decidendum e costituisce il perimetro invalicabile entro cui si svolge il processo tributario. L'ufficio che intenda far valere ragioni diverse deve emettere un nuovo atto; non può surrettiziamente introdurre una nuova e diversa motivazione con gli atti di causa.

Il collegio milanese ha deciso in conformità ad una giurisprudenza di legittimità consolidata. La Cassazione aveva già stabilito che non è consentito all'Agenzia di

integrare o modificare la motivazione nel corso del giudizio, né al giudice di fondare la propria decisione su elementi non desumibili dall'atto impugnato (Cassazione numero 21875/2025).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

No al registro sull'atto che fa rivivere la vendita con riserva di proprietà

Alessia Urbani Neri

Con la sentenza 6811 del maggio 2026, sezione 33 (giudice monocratico Papa), la Cgt di I grado di Roma ha annullato l'avviso di liquidazione con cui l'ufficio fiscale aveva assoggettato a imposta di registro l'atto di revoca della precedente dichiarazione unilaterale di inadempimento, che aveva comportato l'effetto di annullare la vendita di un bene con riserva di proprietà, atteso che la revoca non aveva inciso sull'originaria natura della vendita soggetta a riserva di proprietà, non essendovi stato alcuno spostamento di ricchezza.

Nel caso in esame, la contribuente, dopo aver stipulato un atto di vendita con riserva di proprietà, aveva reso una dichiarazione unilaterale di inadempimento, che aveva comportato la risoluzione del contratto. Ad essa era poi seguita la revoca della dichiarazione unilaterale, facendo rivivere gli effetti dell'originario negozio giuridico. Da qui, l'ufficio aveva sottoposto a tassazione l'atto di revoca, visto che con lo stesso si era rideterminato un "nuovo" trasferimento di ricchezza imponibile, che era stato posto nel nulla con la pregressa dichiarazione unilaterale di inadempimento. Secondo l'ufficio, infatti, tale dichiarazione aveva comportato la retrocessione degli effetti della vendita con riscatto, comportano la successiva revoca di tale atto unilaterale un "nuovo" trasferimento di proprietà.

Secondo il collegio, invece, l'atto di revoca non ha avuto alcun effetto "novativo", avendo ripristinato la situazione antecedente alla dichiarazione unilaterale, non essendo stata modificata né l'identità delle parti, né l'oggetto del rapporto contrattuale, che ha conservato la sua originaria natura, con la conseguenza che l'assoggettamento a una nuova imposta di registro avrebbe dato luogo a un'indebita duplicazione, stante la natura meramente dichiarativa della revoca. Secondo la Corte territoriale, infatti, non vi sarebbe stato alcun passaggio di ricchezza, conservando le parti contrattuali la medesima posizione giuridica iniziale, come delineata al momento della stipula del patto di riservato dominio.

La pronuncia potrebbe destare qualche dubbio, visto che ai fini dell'imposta di registro le vendite con riserva di proprietà non sono considerate ai fini fiscali come atti subordinati a condizione sospensiva, ma come contratti immediatamente produttivi dell'effetto traslativo del diritto di proprietà (articolo 27, comma 3 Dpr 131/86). Di conseguenza lo scioglimento del contratto per effetto di una revoca, o – come nella specie – di una dichiarazione unilaterale comporta la retrocessione dei beni e, dunque, un nuovo trasferimento di ricchezza, questa volta dal compratore al venditore, che sconta l'imposta di registro in misura proporzionale. Tanto trova riscontro nella costante

giurisprudenza (Cassazione 5068 e 5070 del 2025, 496/2022 e 25013/2021). Ne deriva che la revoca della dichiarazione unilaterale non potrebbe definirsi, come vorrebbe il giudice di merito, mero atto ricognitivo, sostanziandosi in un nuovo movimento di ricchezza, soggetto a tassazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dalla quantificazione vanno scomputati i costi della liquidazione

L.Cu. Ma.Ta.

Il criterio “dei netti patrimoniali” semplifica il calcolo del danno imputabile agli amministratori che proseguono l’attività in presenza di una causa di scioglimento: fu elaborato dalla giurisprudenza ed è ora codificato dall’articolo 2486 del Codice civile, applicabile retroattivamente (lo conferma da ultimo la sentenza 1000/2026 della Cassazione). Il danno si presume pari alla diminuzione del patrimonio netto tra la data in cui la società avrebbe dovuto essere messa in liquidazione e quella in cui si è aperta la liquidazione giudiziale.

Sulla carta, il metodo è chiaro: si confrontano i patrimoni netti alle due date (T0 e T1) e, se in T1 il patrimonio è calato, la diminuzione è il danno imputato agli organi sociali (salvo provino che non è dovuta alla loro gestione). Ma se nel periodo si sono avvicendati più amministratori (o sindaci), come suddividere il danno? Come calcolare i costi che sarebbero stati sostenuti nella liquidazione? E se la messa in liquidazione vi fu, ma tardiva, T1 coincide con la liquidazione volontaria o con la apertura della procedura?

A quest’ultimo quesito le linee guida del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti (Cndcec) del 24 marzo 2026 rispondono che si guarda alla data di messa in liquidazione. La giurisprudenza risponde al primo, precisando che il danno va depurato dei costi fisiologici di liquidazione: costi del personale (e relativo licenziamento); canoni di locazione e leasing e prestazioni professionali per la liquidazione (Tribunale Venezia, 2884/2026); compenso dei liquidatori (Tribunale Venezia, 3056/2025 e Bologna 375/2018); servizi e interessi passivi (Tribunale Bologna 14 gennaio 2019); perdite della continuità funzionale a conservare il valore dell’azienda; crollo dei valori di mercato dei beni (Corte d’appello Venezia, 1196/2026). Il Tribunale di Brescia (sentenza 2799/2026) ricorda che anche il patrimonio netto al tempo T0 va calcolato con criteri di liquidazione, e vanno espunte tutte le passività che sarebbero sorte anche in una gestione conservativa, stralciando le svalutazioni basate su criteri liquidatori, giacché i minusvalori della liquidazione fallimentare non sono di regola addebitabili alla prosecuzione indebita dell’attività.

Delicatissimo, poi, il tema dell’imputazione del danno tra organi succedutisi nel tempo: le linee guida del Cndcec raccomandano di tener conto - nei limiti di quanto possibile accertare in base ai documenti disponibili - della data di cessazione dall’incarico di ciascun soggetto e non della sola apertura della procedura, in modo da non imputare ai singoli i decrementi maturati dopo la loro cessazione. La giurisprudenza addebita anche il danno prodottosi dopo, ma solo se questo era già prevedibile in tale momento (e la

curatela deve provare il nesso eziologico anche rispetto a tale prevedibile aggravamento postumo).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ETS ED ENTI NON COMMERCIALI

di CINZIA DE STEFANIS

Patrimonio incrementale ETS: le nuove linee guida

La nota ministeriale 22.06.2026, n. 9981 introduce le linee guida operative sulla devoluzione del patrimonio incrementale per gli enti del Terzo settore cancellati dal RUNTS, ma ancora operativi ai sensi del Codice Civile.

Con la nota 22.06.2026, n. 9981 il Dipartimento per le politiche sociali del Ministero del Lavoro diffonde agli Uffici del RUNTS (Registro unico nazionale del Terzo settore) le linee guida sulla devoluzione del patrimonio incrementale degli enti del Terzo settore (ETS). Il documento nasce dall'esigenza, emersa nella prassi applicativa, di fornire criteri uniformi sul territorio nazionale per il calcolo del patrimonio da devolvere quando l'ente perde la qualifica di ETS ma continua a operare come soggetto di diritto civile.

Il punto di partenza è l'art. 9 del CTS, che già impone agli ETS **l'obbligo di devoluzione del patrimonio residuo, in caso di scioglimento o estinzione**, ad altri enti del Terzo settore, previo parere dell'Ufficio RUNTS competente. A questa disciplina generale si affianca l'art. 50, c. 2 del CTS, che introduce un obbligo specifico: gli enti cancellati dal RUNTS per mancanza dei requisiti, se intendono proseguire l'attività, devono devolvere preventivamente l'incremento patrimoniale maturato negli esercizi di iscrizione nel Registro unico nazionale.

Le linee guida chiariscono che la devoluzione può essere dovuta anche nei casi di mancata iscrizione nel RUNTS delle Onlus entro il 31.03.2026, in applicazione del novellato art. 101 del CTS e delle previgenti indicazioni emanate dall'Agenzia per le Onlus sul patrimonio incrementale. Viene quindi **tracciato un quadro delle principali casistiche**: scioglimento dell'ente iscritto nel RUNTS, cancellazione volontaria o d'ufficio dal Registro e perdita della qualifica di Onlus, con distinzione tra devoluzione del patrimonio residuo e devoluzione del solo patrimonio incrementale.

Sul piano tecnico, **il patrimonio incrementale viene determinato come differenza tra patrimonio finale e patrimonio iniziale**, tenendo conto degli incrementi reali delle attività e delle riduzioni delle passività direttamente correlate al periodo in cui l'ente ha operato come ETS. La data del **patrimonio iniziale** coincide di regola con la data di iscrizione nel RUNTS, ma per gli enti "trasmigrati" (ODV, APS e Onlus) il computo parte dalla data di iscrizione nei registri previgenti, qualora vi sia continuità di qualifica. La ricostruzione del patrimonio iniziale deve avvenire sulla base di bilanci approvati, depositati presso registri o albi, ovvero di documentazione certa (estratti conto, visure catastali, rendicontazioni a enti finanziatori) quando la contabilità originaria non sia reperibile. Il responsabile legale è tenuto a dichiarare l'eventuale impossibilità di rintracciare i documenti e a motivare la scelta della data "surrogata" di riferimento, mentre un revisore legale attesta l'entità e la composizione del patrimonio, includendo la quota non assoggettata a devoluzione.

In relazione al **patrimonio finale**, la situazione patrimoniale da allegare alla richiesta di parere deve essere redatta secondo l'art. 13, c. 1 del CTS e riferita alla data della delibera di cancellazione, salvo il caso in cui tale delibera intervenga entro 120 giorni dalla chiusura dell'esercizio e il bilancio sia già stato depositato al RUNTS.

Particolare attenzione è dedicata agli **enti che adottano il rendiconto per cassa**, per i quali la mera evidenza di entrate e uscite non è sufficiente a rappresentare il patrimonio. In questo caso, è richiesto un rendiconto per cassa alla data della delibera, l'elenco dei beni immobili e mobili inventariati, la documentazione sul patrimonio non assoggettato a devoluzione o, per gli enti minori, dichiarazioni sostitutive ex D.P.R. 445/2000. Ove non sia possibile determinare con attendibilità il patrimonio incrementale, le linee guida consentono di comparare il solo patrimonio "liquido", ma depurato dalle componenti non riconducibili all'attività come ETS.

La nota ricorda infine che **la richiesta di parere al RUNTS è obbligatoria** anche quando, in esito al calcolo, emerge l'assenza di patrimonio incrementale da devolvere. La devoluzione effettuata senza parere, o in difformità da esso, comporta per i legali rappresentanti e gli amministratori una **sanzione amministrativa** pecuniaria da 1.000 a 5.000 euro, ai sensi dell'art. 91, c. 2 del CTS, rafforzando così il ruolo del RUNTS quale presidio di legalità e di coerenza con la finalità non lucrativa degli enti del Terzo settore.

ETS ED ENTI NON COMMERCIALI

di GIANNI MARIO COLOMBO

Ente del Terzo settore e attività di impresa

Con la nota 15.05.2026, n. 7741 il Ministero del Lavoro fornisce chiarimenti circa l'interpretazione da dare all'art. 11, c. 2 D.Lgs. 117/2017 (CTS) per gli enti del Terzo settore che esercitano la propria attività esclusivamente o principalmente in forma di impresa commerciale.

La nota del Ministero del Lavoro 15.05.2026, n. 7741 interviene in risposta a quesiti applicativi posti dagli uffici del RUNTS. Con particolare riferimento all'art. 11, c. 2 D.Lgs. 117/2017 (CTS), il documento fornisce indicazioni operative per l'inquadramento degli enti del Terzo Settore (ETS) che svolgono attività esclusivamente o prevalentemente in forma di impresa commerciale, escludendo che le imprese sociali costituiscano l'unica tipologia di ETS che operano in forma commerciale. Più precisamente, la nota ministeriale affronta, in linea generale, la problematica della doppia iscrizione (al RUNTS e al Registro delle Imprese) degli ETS che svolgono la propria attività esclusivamente o principalmente in forma di impresa commerciale (art. 11, c. 2), giungendo alla conclusione che, nella fattispecie in esame (art. 11, c. 2), è necessaria la doppia iscrizione.

Nello specifico, rispondendo al primo quesito posto, il Ministero afferma che "considerata la formulazione dell'art. 11, c. 2, è necessario ammettere che all'infuori delle imprese sociali vi siano ETS che svolgono la propria attività esclusivamente o principalmente in forma di impresa commerciale; a differenza delle imprese sociali tali enti risultano tenuti alla "doppia iscrizione", ovvero all'iscrizione oltre che nel RUNTS "anche" nel Registro delle Imprese".

In secondo luogo, precisa il Ministero, non bisogna confondere le attività di interesse generale, svolte in forma di impresa, con le attività "diverse": infatti, è possibile configurare l'ipotesi di un ETS che svolge l'attività di interesse generale in forma organizzata e professionale, operando sul mercato e applicando un metodo economico idoneo alla remunerazione di fattori produttivi e che nel contempo generi ricavi derivanti dalle attività diverse entro i limiti previsti dall'art. 6 del Codice del Terzo settore e relativo decreto ministeriale attuativo. In particolare:

- non si deve confondere il concetto di impresa rilevante ai fini civilistici, con quella di ente commerciale, rilevante invece ai fini fiscali;
- ai fini fiscali, le previsioni dell'art. 79, c. 2 e 2-bis del CTS collegano la natura commerciale delle attività di interesse generale al superamento dei ricavi sui costi, circostanza che presuppone una gestione tendenzialmente ispirata a un modello economico.

La qualifica di impresa rilevante ai sensi del Codice Civile presuppone, oltre al metodo economico, anche un'organizzazione strutturale dei fattori di produzione e un esercizio abituale dell'attività economica, non essendo sufficiente il conseguimento, anche sporadico e limitato a un solo esercizio di un certo utile. Ne consegue che saranno tenuti a iscriversi nel Registro delle Imprese in forza dell'art. 11, c. 2 del Codice del Terzo settore non gli ETS aventi qualifica fiscale di ente commerciale in ragione del mero superamento dei limiti quantitativi di non commercialità indicati all'art. 79, cc. 2 e 2-bis, ma soltanto quanti fra essi, integrino altresì i requisiti "qualificativi" di impresa. Orbene, se un ETS imprenditoriale è senz'altro un ente commerciale (anche) ai fini fiscali, non è sempre vero il contrario.

Nella risposta al secondo quesito il documento di prassi contiene alcune affermazioni di principio che assumono un valore di carattere generale rispetto all'interpretazione della nozione di esercizio di impresa commerciale per gli ETS. A tale scopo, in mancanza di una definizione specifica nel CTS, dovremo fare riferimento al Codice Civile. Il Codice Civile definisce il soggetto (l'imprenditore), non l'attività (l'impresa). Ai sensi dell'art. 2082 c.c. la definizione di imprenditore deve essere intesa in senso oggettivo, rimanendo giuridicamente irrilevante lo scopo di lucro; d'altra parte, deve essere escluso il carattere imprenditoriale dell'attività nel caso in cui essa sia svolta in modo del tutto gratuito. In estrema sintesi, la nozione di imprenditore si basa sull'esercizio di un'attività definita dai seguenti requisiti:

- economicità, intesa come modalità dell'attività di produzione o scambio di beni o servizi, con copertura dei costi attraverso i ricavi (autosufficienza economica);
- professionalità, l'attività economica deve essere svolta in modo sistematico e abituale, non occasionale;
- organizzazione, deve trattarsi di un coordinamento da parte dell'imprenditore dei fattori della produzione di cui si avvale.