

**Memoria audizione Commissioni congiunte bilancio del Senato della
Repubblica e della Camera dei Deputati**

**“Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2026 e
bilancio pluriennale per il triennio 2026-2028” (A.S. 1689)**

Il contributo di Confimi Industria

Confederazione dell'industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

Roma, 3 novembre 2025

Sommario

POLITICHE DI LAVORO E CONCILIAZIONE.....	6
Art. 2 e art. 117 – Revisione della disciplina dell’imposta sul reddito delle persone fisiche...	7
Art. 4 – Disposizioni sulla tassazione dei rinnovi contrattuali, dei premi di produttività e del trattamento accessorio.....	9
Art. 5 – Modifica alla disciplina fiscale delle prestazioni sostitutive del vitto rese in forma elettronica.....	10
Art. 46 – Misura di integrazione del reddito delle lavoratrici madri con due o più figli	11
Art. 48 – Promozione dell’occupazione delle lavoratrici madri.....	13
Art. 49 – Incentivi per la trasformazione dei contratti	14
Art. 50 – Rafforzamento della disciplina in materia di congedi parentali e di congedo per malattia dei figli minori	16
Art. 51 – Rafforzamento del contratto a termine a favore della genitorialità	17
POLITICA INDUSTRIALE E INVESTIMENTI.....	18
Art. 94 – Maggiorazione dell’ammortamento per gli investimenti in beni strumentali.....	19
Proposta: finestra 2026 per l’ultimazione degli investimenti 5.0.....	21
Art. 97 – Contributi a tasso agevolato per gli investimenti in nuovi macchinari, impianti e attrezzature da parte delle piccole e medie imprese	21
MEZZOGIORNO E ZES	22
Art. 35 – Misure in materia di assunzioni a tempo indeterminato.....	22
Art. 95 – Crediti d’imposta ZES unica e zone logistiche semplificate	23
POLITICHE PER LE PARTECIPAZIONI D’IMPRESA	24
Art. 17-18 – Revisione della disciplina dei dividendi e delle partecipazioni societarie.....	25
FISCALITA’ D’IMPRESA – ALTRE MISURE	28
Art. 21 – Incremento dell’aliquota Irap per gli enti creditizi e le imprese di assicurazione ..	28
Art. 14 – Disposizioni in materia di assegnazione agevolata beni ai soci ed estromissione imprese individuali	28
Art. 15 – Razionalizzazione della disciplina in materia di rateizzazione per la tassazione delle plusvalenze di beni strumentali	28
Artt. 25, 26, 27 - Disposizioni in materia di adempimenti e riscossione tributaria	29
Art. 29 - Plastic e sugar tax	31
Proposta: interpretazione autentica per soluzione ristori Covid e riporto perdite fiscali.....	31

Proposta: Imposta sulle assicurazioni polizze catastrofali (CAT NAT)	32
Proposta: Baratto finanziario	33
Proposta: Stop taxa rifiuti speciali delle imprese se i Comuni non fanno il servizio	34
EDILIZIA	35
Art. 9 – Detrazioni delle spese per interventi di recupero edilizio e di riqualificazione energetica	36
Proposta: Credito d’imposta per installazione sistemi anticaduta	37
Fondo per la prevenzione del dissesto idrogeologico	38
Proposta: revisione della disciplina del <i>reverse charge</i> in edilizia	38
INTERNAZIONALIZZAZIONE	41
Eliminazione della franchigia doganale per importazioni di basso valore	42
SANITÀ – DISPOSITIVI MEDICI	43
Analisi articoli	43
Payback Dispositivi Medici	46
TURISMO	47
Art. 7 – Modifiche alla disciplina sulle locazioni brevi	48
Art. 8 - Misure in favore dei dipendenti di strutture turistico-alberghiere	49
Art. 98 - interventi strategici per il sostegno e lo sviluppo delle filiere del turismo e in favore delle imprese	50
Art. 121 – Proroga delle disposizioni in materia di imposta di soggiorno	52
ECONOMIA CIRCOLARE E RICICLO	53
Crisi del comparto del riciclo meccanico delle materie plastiche	53

PREMESSA

Il sistema manifatturiero italiano attraversa una fase di trasformazione profonda, segnata da un progressivo indebolimento della base produttiva e da una crescente perdita di competitività rispetto ai principali partner europei.

Negli ultimi trent'anni il numero delle imprese manifatturiere è diminuito di oltre un terzo - da 744.000 nel 1995 a meno di 500.000 nel 2025 - con un arretramento del peso dell'industria sul totale delle imprese dal 13,8% all'8,5%.

Si tratta di una contrazione non solo economica, ma anche culturale e sociale: la progressiva rarefazione del tessuto produttivo modifica la geografia del lavoro, dell'innovazione e della coesione territoriale del Paese.

A questa tendenza si sommano fenomeni di delocalizzazione che coinvolgono oltre 21.000 realtà produttive, in prevalenza PMI, trasferitesi in Paesi dell'Est Europa con costi energetici e fiscali più competitivi.

Preoccupa anche la prospettiva delle nuove generazioni imprenditoriali: secondo recenti rilevazioni, circa il 40% dei giovani industriali valuta di avviare la propria attività all'estero.

In questo contesto, la Legge di Bilancio 2026 assume un valore strategico, perché rappresenta il primo vero banco di prova della nuova governance economica europea e della capacità del Paese di conciliare prudenza di bilancio e rilancio produttivo, in un momento in cui la competitività dell'industria italiana è fortemente condizionata dal costo dell'energia.

Secondo elaborazioni indipendenti, nel 2025 le imprese italiane energivore hanno sostenuto un costo medio di 85 €/MWh, contro i 60 €/MWh della Spagna, i 44,5 €/MWh della Germania e i 25 €/MWh della Francia. In alcuni Paesi del Nord Europa il prezzo medio non supera i 30 €/MWh.

In simili condizioni, la competitività del manifatturiero italiano è strutturalmente compromessa: l'energia è oggi la variabile decisiva tra sopravvivenza e chiusura di un'impresa.

È necessario un intervento strutturale che agisca su più fronti per liberare risorse: revisione delle accise, disaccoppiamento dei prezzi di gas ed elettricità, revisione delle rendite delle società regolamentate, politiche di approvvigionamento a lungo termine e integrazione del mercato interno dell'energia. L'obiettivo deve essere quello di riportare i costi energetici italiani in linea con la media europea, creando un ambiente competitivo favorevole alla produzione e alla crescita.

La scelta di mantenere il rapporto deficit/PIL entro la soglia del 3%, comprensibile sul piano della tenuta dei conti pubblici, dello standing finanziario e della credibilità internazionale, rischia tuttavia di comprimere gli spazi di intervento proprio nel momento in cui sarebbe necessario un impulso straordinario agli investimenti industriali e alla competitività. È giusto porre attenzione alla tenuta dei conti pubblici ma ciò non dovrà andare a scapito del tessuto manifatturiero italiano.

In un quadro europeo in cui alcuni Paesi adottano politiche fiscali più espansive e strumenti di sostegno diretti ai settori strategici, un vincolo troppo rigido rischia di accentuare le asimmetrie e di ridurre la capacità del nostro sistema produttivo di sostenere la transizione energetica e digitale.

Occorre una visione che utilizzi la leva fiscale, energetica e regolatoria per rilanciare la manifattura, difendere l'occupazione qualificata e garantire al Paese una posizione competitiva all'interno del nuovo assetto economico europeo. Vi è la necessità di un approccio più stabile e di una visione di lungo periodo per sostenere la competitività del sistema industriale italiano.

La manovra contiene alcuni segnali, ma ancora timidi, che non riescono ad imporsi pienamente nel mondo delle PMI. La strada è tuttora lunga perché si traduca in crescita reale, una direzione capace di connettere politiche fiscali, lavoro e investimenti in modo coerente e continuativo, orientate a questo sistema imprenditoriale.

Il presente contributo offre una lettura tecnica delle principali disposizioni della Legge di Bilancio 2026, evidenziando le ricadute sul sistema manifatturiero e avanzando proposte concrete, segnalando positività e criticità per una politica economica coerente con le esigenze del tessuto produttivo italiano.

POLITICHE DI LAVORO E CONCILIAZIONE

Il complesso di misure contenuto in materia di lavoro, redditi e genitorialità delinea un quadro di interventi che, pur animato da finalità condivisibili, presenta un'impostazione ancora frammentata e in parte disallineata rispetto alle dinamiche reali del sistema produttivo.

La manovra agisce su tre direttrici principali: la riduzione del carico fiscale sui redditi da lavoro, la promozione della contrattazione e della produttività aziendale e il rafforzamento delle politiche di conciliazione vita-lavoro e di sostegno alla genitorialità.

Sul piano fiscale, le misure di revisione dell'IRPEF e di riduzione dell'imposta sostitutiva sui premi di risultato rappresentano un segnale positivo, ma la loro portata economica si rivela limitata per la gran parte dei lavoratori e delle imprese. La temporaneità e la ristrettezza delle soglie di reddito rischiano di ridurre l'efficacia redistributiva dell'intervento, lasciando invariata la pressione tributaria sulle fasce centrali del lavoro dipendente.

In materia di produttività e contrattazione aziendale, l'abbattimento dell'aliquota sui premi di risultato costituisce un passo nella giusta direzione, ma solo una stabilizzazione della misura e una revisione del concetto di obiettivo "incrementale" potrebbero garantirne l'effettiva operatività. La riduzione del prelievo sul lavoro straordinario e sulle maggiorazioni notturne rappresenterebbe, inoltre, un sostegno concreto all'organizzazione del lavoro in settori dove la flessibilità operativa è condizione essenziale di continuità produttiva.

Il blocco di disposizioni dedicate alla genitorialità e alla partecipazione femminile al mercato del lavoro segna un'evoluzione del quadro di tutele, ma pone questioni applicative rilevanti. L'ampliamento dei congedi parentali e delle tutele per le lavoratrici madri, pur condivisibile nelle finalità, non è accompagnato da misure di compensazione per le imprese, che restano prive di strumenti di supporto per la gestione delle assenze e per il mantenimento della produttività.

Gli incentivi all'occupazione femminile, d'altro canto, scontano criteri di accesso troppo rigidi e una durata eccessivamente breve, con un impatto marginale sui livelli occupazionali effettivi.

Nel loro insieme, le norme introducono elementi di avanzamento interessanti, ma non ancora di sistema. Perché le politiche del lavoro producano effetti strutturali, occorre un impianto stabile, capace di connettere in modo organico le esigenze di crescita retributiva, partecipazione al lavoro e sostenibilità organizzativa.

Al netto di una complicazione gestionale che si prefigura complessa, apprezziamo, tuttavia - anche perché rientra fra le richieste che Confimi già propone da tempo - la riduzione al minimo (1% fino a 5.000) dell'imposta sostitutiva sui premi di risultato, la tassazione sostitutiva (15% fino a € 1500) del lavoro notturno e festivo e la detassazione dei rinnovi contrattuali 2025-2026.

I contributi che seguono offrono una lettura tecnica e critica delle principali disposizioni, evidenziandone gli aspetti migliorabili e le interdipendenze tra interventi fiscali, contrattuali e sociali. L'obiettivo è quello di restituire una visione complessiva delle politiche per il lavoro e la famiglia, utile al confronto parlamentare e di governo, e di indicare i correttivi necessari affinché la Legge di Bilancio 2026 diventi strumento di sviluppo, non di frammentazione normativa.

Art. 2 e art. 117 – Revisione della disciplina dell'imposta sul reddito delle persone fisiche

La riduzione dell'aliquota IRPEF statale dal 35% al 33% per i redditi compresi nel secondo scaglione (tra 28.000 e 50.000 euro) rappresenta un segnale positivo - che mantiene fede alle promesse elettorali - e si colloca nella direzione di un alleggerimento del carico fiscale sui redditi medi. L'intervento, nelle intenzioni, mira a sostenere il potere d'acquisto dei lavoratori e a ridurre la pressione tributaria su una fascia di contribuenti che costituisce l'ossatura produttiva e professionale del Paese.

Tuttavia, un'analisi più approfondita della norma, alla luce dei dati illustrati nella relazione tecnica, evidenzia come la reale portata del beneficio sia sensibilmente più contenuta rispetto all'estensione nominale dello scaglione individuato.

L'effetto economico dell'intervento si manifesta, infatti, in misura percepibile solo oltre la soglia dei 40.000 euro di reddito annuo, mentre risulta pressoché irrilevante per i redditi

immediatamente superiori ai 28.000 euro: per un contribuente con reddito pari a 29.000 euro, il vantaggio effettivo si traduce in un risparmio di circa 20 euro annui.

Va in ogni caso ricordato che i tagli di aliquota sotto questa soglia sono già stati adottati nelle ultime manovre (2022 e 2024) e che qualcosa è stato previsto, per i redditi fino 28.000, per le altre misure commentate a seguire

Reddito	2022-2023	2024 (transitoria) Art.1 d.Lgs 216/2023	2025 e ss Art. 1 co.2 L. 207/2024	2026 ss Art. 2 LDB 2026
Fino a 15.000	23%	23%	Confermata a regime	
Da 15.001 a 28.000	25%			
Da 28.001 a 50.000 (*)	35%	35%	Invariata	33%
Da 50.001 a 75.000 (**)	43%	43%	Invariata	43%
(*) Fino al 2021 lo scaglione arrivava a € 55.000 ancorché l'aliquota fosse al 38% (**) Fino al 2021 lo scaglione al € 75.000 era soggetto ad aliquota 41%				

Evidentemente più significativo e tangibile la riduzione del secondo scaglione per chi si avvicina soglia di € 50.000 dove il risparmio può raggiungere € 440 l'anno. Analogo risparmio per chi supera detta soglia, salvo il correttivo introdotto per chi supera € 200.000 di reddito con la riduzione di € 440 dell'importo delle detrazioni per taluni oneri detraibili (nuovo comma 5-bis dell'articolo 16-ter del TUIR) che si aggiunge alla riduzione introdotta lo scorso anno (salvo particolari quozienti familiari) per chi supera € 75.000 di reddito (art. 16-ter, cit.) e al comma co.3-bis dell'art.15 TUIR, introdotto dal 2020 per chi supera € 120.000.

Un sistema Irpef, insomma, ancora ben lontano dalla semplificazione che, per riconoscere qualcosa anche al ceto medio amplifica le complicazioni parallele; fra queste, per inciso, non può passare inosservato il fatto che rimangono sempre 4 gli scaglioni (e non 3) ai fini delle addizionali regionali, giuste le previsioni dell'art. 117 della LDB 2026 che estende fino al 2028 la facoltà delle Regioni di mantenere (senza nulla dover deliberare) i 4 scaglioni d'imposta previsti dall'IRPEF statale fino al 2023.,

Art. 4 – Disposizioni sulla tassazione dei rinnovi contrattuali, dei premi di produttività e del trattamento accessorio

L'articolo 4, comma 1, introduce un'imposta sostitutiva del 5% sugli incrementi retributivi corrisposti ai lavoratori dipendenti del settore privato nell'anno 2026, derivanti dai rinnovi contrattuali sottoscritti nel biennio 2025-2026. La misura trova applicazione per i soli titolari di reddito da lavoro dipendente non superiore a 28.000 euro.

Pur condividendone la finalità - volta a sostenere la dinamica salariale in una fase di rinnovo contrattuale diffuso - si rilevano tuttavia alcuni limiti sostanziali che rischiano di attenuarne la portata.

In primo luogo, la soglia reddituale di 28.000 euro appare eccessivamente restrittiva, soprattutto se rapportata ai livelli medi retributivi dell'industria manifatturiera. Tale limite, infatti, coincide con il reddito annuo lordo di molte figure professionali inquadrare ai livelli centrali dei contratti collettivi; ne deriva che l'effettuazione di lavoro su turni, l'erogazione di premi o altre voci accessorie può facilmente determinare lo sfioramento della soglia, con la conseguente perdita integrale del beneficio e il rischio di successivi recuperi fiscali in sede di conguaglio.

Inoltre, la misura appare di portata temporale limitata, poiché circoscritta agli incrementi retributivi derivanti da accordi sottoscritti nel 2025 e 2026, ma applicabile esclusivamente alle tranches erogate nel 2026. Tale impostazione ne riduce l'efficacia, impedendo di riconoscere il valore strutturale della contrattazione collettiva e la necessità di garantire certezza fiscale su un orizzonte pluriennale.

Merita apprezzamento la riduzione, per gli anni 2026 e 2027, dell'aliquota dell'imposta sostitutiva sui premi di risultato e di partecipazione agli utili dal 5% all'1%, misura che costituisce un incentivo concreto alla contrattazione di secondo livello e al coinvolgimento dei lavoratori nei risultati aziendali. Proprio per questa ragione, si ritiene che tale disposizione debba assumere carattere strutturale, riconoscendo che gli accordi aziendali in materia di premi di produttività hanno generalmente una durata almeno triennale e richiedono stabilità normativa per garantire certezza ed efficacia.

È, inoltre, opportuno rivedere il concetto di obiettivo incrementale previsto quale condizione per l'applicazione del beneficio fiscale. In un contesto economico caratterizzato da forti variabili esogene - costi energetici, tensioni geopolitiche, volatilità dei mercati - la capacità di mantenere risultati in linea con quelli precedenti può già rappresentare un obiettivo di valore, espressione di efficienza e di resilienza produttiva. Limitare la detassazione ai soli casi di miglioramento quantitativo dei risultati rischia di escludere una parte rilevante delle imprese, soprattutto di piccola e media dimensione, che pure operano con continuità e competitività in contesti sfavorevoli.

Con riferimento al comma 4, si ritiene che l'imposta sostitutiva dell'IRPEF e delle addizionali regionali e comunali sulle maggiorazioni e indennità per lavoro notturno, festivo e su turni debba essere ridotta ad un'aliquota non superiore al 10%, per renderla realmente incentivante e coerente con l'obiettivo di sostenere la produttività e la disponibilità al lavoro in orari disagiati.

In tale ambito, appare altresì necessario estendere la misura alle maggiorazioni per lavoro straordinario in generale. È sempre più frequente, infatti, che i lavoratori rifiutino la prestazione di ore aggiuntive a causa della scarsa convenienza economica determinata dall'elevata imposizione fiscale. In un mercato del lavoro in cui la reperibilità delle competenze è complessa e la domanda produttiva presenta picchi non programmabili, la possibilità di ricorrere allo straordinario costituisce uno strumento essenziale di flessibilità operativa.

Un alleggerimento del prelievo fiscale in questa direzione favorirebbe una gestione più efficiente dei carichi di lavoro, migliorando la produttività complessiva e il benessere organizzativo senza incrementare i costi fissi aziendali.

Art. 5 – Modifica alla disciplina fiscale delle prestazioni sostitutive del vitto rese in forma elettronica

Si accoglie con favore l'intervento volto ad innalzare da otto a dieci euro la soglia di esenzione fiscale per le prestazioni sostitutive del vitto rese in forma elettronica. La misura rappresenta un adeguamento necessario ai mutati livelli dei costi di beni e servizi, allineando il valore esente alle reali condizioni del mercato e sostenendo, al contempo, la diffusione di strumenti digitali di pagamento, in coerenza con gli obiettivi di tracciabilità e semplificazione amministrativa perseguiti dal legislatore.

Appare tuttavia opportuno che un analogo aggiornamento venga esteso ai valori esenti da tassazione relativi alle indennità di trasferta, da tempo non più coerenti con gli oneri effettivamente sostenuti dai lavoratori inviati fuori sede. L'incremento dei costi di vitto, alloggio e mobilità ha, infatti, reso obsoleti i limiti fiscali oggi vigenti, determinando una compressione ingiustificata del trattamento economico netto dei lavoratori e un aggravio indiretto per le imprese.

L'adeguamento delle soglie di esenzione per le trasferte risponderebbe a criteri di equità e di coerenza sistemica, assicurando una parità di trattamento tra le diverse forme di prestazioni accessorie e favorendo una più efficiente organizzazione del lavoro, in particolare per le imprese manifatturiere di piccola e media dimensione che operano su più territori.

Tale intervento contribuirebbe a rendere complessivamente più moderno e funzionale il quadro delle agevolazioni fiscali legate al welfare aziendale, rafforzando il nesso tra benessere del lavoratore e competitività dell'impresa.

Art. 46 – Misura di integrazione del reddito delle lavoratrici madri con due o più figli

Si esprime un giudizio complessivamente positivo sulla misura in esame, che rafforza il sostegno economico alle lavoratrici madri con due o più figli, intervenendo su un segmento della popolazione attiva che presenta maggiori vulnerabilità occupazionali e retributive.

Particolarmente apprezzabile risulta la previsione secondo cui l'importo riconosciuto non concorre alla determinazione dell'indicatore della situazione economica equivalente (ISEE), nonché l'innalzamento dell'importo mensile da 40 a 60 euro, due elementi che rispondono a richieste già avanzate nel corso dell'audizione della Confederazione presso la 5ª Commissione Bilancio del Senato sul "DL Economia".

Tali modifiche rendono la misura più equa e maggiormente coerente con l'obiettivo di sostenere la genitorialità femminile in un quadro di equilibrio tra vita familiare e professionale. Permangono tuttavia alcune criticità che, se non affrontate, rischiano di limitarne l'efficacia applicativa.

In primo luogo, la modalità di erogazione in un'unica soluzione nel mese di dicembre appare suscettibile di generare disparità di trattamento, in assenza di precise indicazioni sulle

modalità di recupero proporzionale delle mensilità nei casi di cessazione anticipata del rapporto di lavoro o di interruzione dell'attività autonoma. Una formulazione più chiara sul punto risulterebbe necessaria per garantire uniformità e certezza interpretativa, evitando contenziosi o difformità applicative.

Merita altresì attenzione la circostanza che la misura resti esclusivamente calibrata sulla madre, senza alcuna previsione di accesso alternativo in favore del padre nei casi di genitorialità esclusiva, o in caso di decesso della madre.

Una revisione in tal senso sarebbe pienamente coerente con i principi costituzionali di uguaglianza sostanziale (artt. 3 e 37 Cost.) e con le direttive europee in materia di bilanciamento vita-lavoro (*Work-Life Balance Directive* 2019/1158), che promuovono la condivisione delle responsabilità familiari e la parità di trattamento tra uomini e donne nel mercato del lavoro.

Ulteriore elemento di riflessione riguarda la platea dei beneficiari che, pur essendo stata estesa alle lavoratrici autonome, mantiene un approccio uniforme verso categorie professionali eterogenee, tralasciando le peculiarità del lavoro imprenditoriale femminile.

Le imprenditrici individuali, le socie amministratrici o le titolari di microimprese, specialmente nella fase di avvio dell'attività, si trovano spesso a dover affrontare condizioni di maggiore vulnerabilità finanziaria, carenza di strumenti di welfare e difficoltà nella conciliazione dei tempi di vita e lavoro.

Per questo segmento, che rappresenta un presidio vitale di produttività e innovazione nel tessuto economico del Paese, sarebbe auspicabile una modulazione rafforzata del beneficio, calibrata in funzione dell'età d'impresa e della condizione reddituale, in modo da sostenere concretamente la continuità imprenditoriale e occupazionale femminile.

La fase iniziale di attività rappresenta, infatti, il momento di maggiore esposizione al rischio economico e di più elevata probabilità di abbandono. Interventi mirati di sostegno al reddito in questa finestra temporale assumerebbero un valore strategico, non solo per favorire la permanenza delle donne nel mercato del lavoro, ma anche per rafforzare la coesione sociale e il contributo del lavoro femminile alla competitività complessiva del sistema produttivo.

Art. 48 – Promozione dell’occupazione delle lavoratrici madri

L’intento di sostenere l’occupazione femminile attraverso una misura di incentivo specificamente rivolta alle lavoratrici madri rappresenta un segnale importante di attenzione alle politiche di conciliazione e di riequilibrio della partecipazione al mercato del lavoro. Tuttavia, l’efficacia potenziale della disposizione appare significativamente limitata dalle condizioni di accesso e dalla struttura temporale dell’intervento.

Il meccanismo prevede che il beneficio sia riconosciuto esclusivamente in favore delle donne disoccupate da almeno sei mesi con tre figli minori, per una durata massima variabile tra dodici e ventiquattro mesi a seconda della tipologia contrattuale.

Tale configurazione, pur ispirata da finalità di inclusione sociale, rischia di restringere eccessivamente la platea dei destinatari, rendendo marginale l’impatto sull’occupazione complessiva. Il requisito di tre figli minori individua una casistica quantitativamente molto ridotta, che difficilmente potrà incidere in modo sistemico sul tasso di partecipazione femminile.

Sarebbe pertanto opportuno estendere il perimetro della misura anche alle lavoratrici madri con almeno due figli minori, valorizzando il principio di progressività del sostegno e riconoscendo le difficoltà, economiche e organizzative, che già il secondo figlio comporta per la continuità lavorativa e professionale.

Inoltre, la durata del beneficio – oggi limitata a un massimo di 24 mesi – risulta non coerente con i tempi necessari per un effettivo reinserimento nel mercato del lavoro, specie in settori come quello manifatturiero, dove i percorsi di formazione e di adattamento professionale richiedono periodi più lunghi.

Sarebbe quindi auspicabile prevedere, in caso di assunzione o trasformazione a tempo indeterminato, una durata minima del beneficio di almeno 36 mesi, così da favorire percorsi occupazionali stabili e realmente sostenibili nel medio periodo.

Si auspica che il beneficio non sia subordinato al requisito dell’incremento occupazionale, così come accaduto, in corso d’opera, con il bonus under 35 per le assunzioni effettuate a decorrere dal 1°luglio 2025 (messaggio Inps n. 1935 del 18 giugno 2025).

Qualora fosse prevista la condizione dell'incremento occupazionale, la stessa rischia di limitare fortemente l'utilizzo del beneficio, soprattutto da parte delle micro e piccole imprese. In un contesto produttivo in cui l'andamento della domanda e la dimensione aziendale rendono difficoltosa la crescita organica dell'occupazione, vincolare l'accesso all'incentivo a un incremento numerico della forza lavoro si traduce di fatto in una barriera operativa.

Sarebbe dunque opportuno escludere tale requisito, permettendo che il beneficio operi anche nei casi di sostituzione o di turnover, purché venga garantita la continuità occupazionale complessiva.

Si ritiene che un'impostazione più inclusiva e di più ampio respiro possa consentire alla misura di tradursi in un effettivo incentivo all'occupazione femminile, capace di sostenere il rientro nel lavoro delle madri e di valorizzare il capitale umano femminile quale fattore di competitività del sistema produttivo.

In particolare, nelle PMI manifatturiere e dei servizi tecnici e produttivi, dove la componente femminile è ancora sottorappresentata e spesso penalizzata da carichi familiari e rigidità organizzative, un incentivo stabile e di lungo periodo potrebbe costituire un volano determinante per favorire politiche attive di genere, consolidare competenze e rafforzare la resilienza occupazionale dei territori.

Art. 49 – Incentivi per la trasformazione dei contratti

L'intervento introdotto, volto a incentivare la trasformazione dei rapporti di lavoro da tempo pieno a tempo parziale per specifiche categorie di lavoratori con carichi familiari, si colloca nel più ampio quadro delle misure per la conciliazione vita-lavoro e per il sostegno alla genitorialità.

La finalità è condivisibile: consentire una maggiore flessibilità organizzativa ai lavoratori genitori e favorire una migliore armonizzazione dei tempi familiari e professionali. Tuttavia, alla luce della Relazione tecnica e della dinamica complessiva del mercato del lavoro, emergono alcuni profili di criticità che rischiano di indebolirne l'impatto.

In primo luogo, la conciliazione vita-lavoro non dovrebbe essere perseguita attraverso la riduzione del tempo di lavoro, bensì mediante strumenti che promuovano una partecipazione piena e di qualità, in particolare delle donne, al mercato del lavoro.

L'obiettivo strategico di accrescere l'occupazione femminile e la stabilità reddituale non può prescindere da politiche che favoriscano il tempo pieno, la crescita professionale e la permanenza nel circuito produttivo, evitando che la riduzione oraria diventi un canale di marginalizzazione.

Detto ciò, risulta comunque opportuno che la misura sia applicabile anche in caso di riduzioni di orario inferiori rispetto a quelle oggi previste, prevedendo un proporzionamento del beneficio. Tale estensione garantirebbe maggiore flessibilità applicativa e una più equa distribuzione del sostegno, consentendo alle imprese di modulare le soluzioni organizzative in funzione delle esigenze produttive e alle lavoratrici e ai lavoratori di conciliare in modo più equilibrato gli impegni familiari.

Permangono, inoltre, significativi dubbi interpretativi riguardo al concetto di "priorità" contenuto nel comma 2. La norma prevede, infatti, che il datore di lavoro applichi un criterio di priorità nella concessione del part-time ai lavoratori genitori con almeno tre figli conviventi fino al compimento del decimo anno d'età del più piccolo, o senza limiti d'età nel caso di figli con disabilità.

Tuttavia, non risulta chiaro se tale priorità implichi che il beneficio operi soltanto in presenza di più richieste concorrenti, o se debba intendersi come automatismo ogniqualvolta il datore di lavoro riconosca la riduzione oraria a un soggetto in possesso dei requisiti previsti.

Per evitare incertezze applicative e assicurare omogeneità di trattamento, sarebbe auspicabile che la norma esplicitasse l'applicazione automatica dell'incentivo in tutti i casi di riconoscimento del part-time a lavoratrici o lavoratori con almeno tre figli conviventi, fino al compimento del decimo anno d'età del figlio più piccolo, o senza limiti d'età nel caso di figli con disabilità.

In tal modo, si garantirebbe coerenza con la finalità di tutela della genitorialità, eliminando possibili contenziosi interpretativi e assicurando la piena fruibilità del beneficio da parte delle imprese e dei lavoratori aventi diritto.

Una lettura chiara e univoca della disposizione, accompagnata da un'applicazione flessibile e proporzionata dell'incentivo, risponderebbe meglio agli obiettivi di inclusione, di sostenibilità occupazionale e di promozione della partecipazione femminile, contribuendo al tempo stesso a una gestione organizzativa più efficiente nelle piccole e medie imprese, dove il bilanciamento tra esigenze produttive e tempi di vita costituisce un fattore decisivo di competitività e coesione sociale.

Art. 50 – Rafforzamento della disciplina in materia di congedi parentali e di congedo per malattia dei figli minori

L'estensione dell'età del figlio da dodici a quattordici anni per la fruizione del congedo parentale e l'aumento da cinque a dieci giorni del congedo per malattia dei figli segnano un ulteriore ampliamento delle tutele legate alla genitorialità.

Secondo la Relazione tecnica, la misura interesserà circa diecimila genitori in più e comporterà un onere aggiuntivo di poco superiore a cinque milioni di euro per la copertura figurativa dei periodi di astensione. Si tratta di un intervento che rafforza il versante sociale delle politiche per la famiglia, ma che continua a non considerare l'impatto organizzativo sulle imprese.

Le PMI per natura dimensionale e assetto produttivo dispongono di margini di sostituzione del personale estremamente ridotti: ogni assenza prolungata o imprevista incide direttamente sui cicli di lavorazione, sulle tempistiche di consegna e sulla distribuzione dei carichi di lavoro. In assenza di strutture interne elastiche, l'ampliamento dei periodi di congedo può tradursi in un aggravio gestionale significativo.

L'attuazione di misure di questo tipo richiede un equilibrio tra diritto individuale e sostenibilità produttiva. È necessario prevedere forme di compensazione economica che riconoscano l'onere organizzativo a carico delle imprese, come contributi per la sostituzione temporanea del personale o agevolazioni contributive legate alla durata effettiva dei periodi di assenza. Accordi collettivi o intese territoriali potrebbero, inoltre, disciplinare modalità di rientro più flessibili e tempi di sostituzione compatibili con la continuità del lavoro.

Senza un intervento di accompagnamento di questa natura, il rischio è che una misura pensata per favorire la conciliazione familiare finisca per tradursi, nella pratica, in un ulteriore elemento di rigidità per la gestione ordinaria delle imprese.

Art. 51 – Rafforzamento del contratto a termine a favore della genitorialità

La previsione che consente di ampliare il periodo di affiancamento nelle assunzioni effettuate per sostituzione di lavoratrici in maternità rappresenta un intervento equilibrato, che risponde a un'esigenza concreta di continuità organizzativa.

La possibilità di sovrapporre per un periodo più esteso la presenza della lavoratrice sostituita con quella assunta in affiancamento consente di garantire il trasferimento delle competenze, la gestione ordinata dei processi e un passaggio di funzioni privo di discontinuità.

Si tratta di una misura che, oltre a sostenere la genitorialità, introduce un principio di razionalità gestionale spesso trascurato nelle normative di tutela. La fase di transizione, se ben organizzata, riduce i rischi di interruzione delle attività e favorisce un migliore reinserimento della lavoratrice al termine del congedo.

L'impatto positivo riguarda in particolare le realtà produttive medio-piccole, dove le funzioni sono frequentemente accentrate e la perdita temporanea di una risorsa può incidere in modo rilevante sull'efficienza complessiva.

L'allungamento del periodo di affiancamento deve però essere accompagnato da modalità di applicazione chiare e da una gestione amministrativa semplificata, così da non gravare le imprese di adempimenti ulteriori. È, inoltre, opportuno che le risorse destinate alla misura garantiscano tempi rapidi di autorizzazione e di rimborso, evitando che il beneficio si riduca a una previsione formale priva di effettiva operatività.

Nel complesso, la disposizione rappresenta un passo nella giusta direzione: tutela la maternità senza creare discontinuità produttiva, riconoscendo che la conciliazione tra vita familiare e lavoro passa anche attraverso la qualità dei processi organizzativi e la valorizzazione delle competenze.

POLITICA INDUSTRIALE E INVESTIMENTI

Il quadro economico delineato si concentra sulla leva degli investimenti produttivi, sul rafforzamento degli strumenti di credito agevolato e sull'introduzione di nuove forme di finanza aziendale. È un'impostazione che si muove lungo una direttrice coerente di politica industriale, ma che, nella sua attuazione concreta, non offre orizzonti di medio lunga durata.

Per quanto riguarda la misura principale - quella dell'iper-ammortamento (art. 94) - le agevolazioni sono limitate al 2026 (ancorché con finestra di ulteriori 6 mesi sul 2027 a determinate condizioni).

Da qui le evidenti criticità per potrebbero essere un freno per chi non riesce a pianificare e aver certezza di realizzare l'investimento nel breve periodo. Ne consegue l'opportunità di considerare, quanto prima, un allungamento almeno triennale dell'orizzonte agevolato del citato iper -ammortamento.

L'impianto normativo privilegia misure fiscali a carattere premiale, ancorate alla redditività (*rectius* detassazione dal reddito) e strumenti di accesso al credito selettivo.

In questo contesto, la deduzione potenziata per gli investimenti in beni strumentali ovvero l'iper-ammortamento (art. 94) e il rifinanziamento della Nuova Sabatini (art. 97) rappresentano due strumenti complementari.

La prima conferma una logica di incentivo più selettiva ma con effetto maggiormente differito, la seconda continua a garantire una copertura diretta degli oneri finanziari e un impatto operativo immediato, anche se le scarsissime risorse assegnate al rifinanziamento della Sabatini ne riducono la portata.

In merito all'iper-ammortamento qualcuno certamente lamenterà che con il credito d'imposta si "monetizzava" il beneficio in 3/5 anni, mentre con l'iper ce ne vogliono 6/8, ma su questa misura, possiamo essere moderatamente soddisfatti salvo raccomandarne - come retro premesso - un prolungamento oltre il 2026.

Le misure dell'iper sono infatti lusinghiere (iper al 180%, con risparmio equivalente al 43,20% senza dover documentare la riduzione dei consumi; punta premiale al 220%, risparmio

52,8%, per chi dimostrerà l'impatto green) e si profilano di più semplice applicazione rispetto al troppo complesso credito d'imposta 5.0., in scadenza a fine anno.

Art. 94 – Maggiorazione dell'ammortamento per gli investimenti in beni strumentali

La scelta di sostituire il credito d'imposta del programma Transizione 4.0 con il ritorno ad un meccanismo di deduzione potenziata (iper e ultra-ammortamento) segna un mutamento significativo.

L'intento di orientare la spesa privata verso tecnologie ad alta efficienza e processi a minore impatto energetico è ovviamente condivisibile. Il riferimento degli investimenti agevolabili è (salvo aggiustamenti) quello del tradizionale elenco dei beni innovativi di cui agli elenchi dell'allegato A e B della L. 232/2016, interconnessi. A questi si aggiunge l'importante previsione (senza l'esigenza di essere trainati) dell'agevolazione sui beni materiali nuovi finalizzati all'autoproduzione da fonti rinnovabili (FER) destinata all'autoconsumo, compresi gli impianti di stoccaggio dell'energia prodotta.

Le misure sono ampiamente soddisfacenti (superiori a quelle dell'originario iper-ammortamento 2017 al 150%). È previsto, infatti:

- un iper-ammortamento nel 180% per investimenti fino a 2,5 milioni di euro, nel 100% per investimenti compresi tra 2,5 e 10 milioni di euro e nel 50% per investimenti superiori a 10 milioni di euro e fino al limite massimo di 20 milioni di euro;
- nel caso degli investimenti finalizzati alla realizzazione di obiettivi di transizione ecologica, l'innalzamento (ultra-ammortamento) alla misura del 220% del costo per gli investimenti fino a 2,5 milioni di euro, al 140% per gli investimenti oltre 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni di euro al 90% per gli investimenti oltre 10 milioni di euro e fino a 20 milioni di euro.

Particolarmente problematica si profila la limitazione temporale al solo 2026. La transizione tecnologica e digitale richiede orizzonti stabili: gli investimenti produttivi non seguono la logica annuale della finanza pubblica, ma quella pluriennale della pianificazione industriale. Un'estensione almeno triennale consentirebbe di allineare le tempistiche della misura ai cicli reali dell'innovazione e della produzione.

Ulteriori criticità riguardano l'ambito oggettivo: la concentrazione del beneficio sui beni "4.0" lascia escluse molte dotazioni strumentali tradizionali, pur essenziali per la modernizzazione delle filiere produttive (la precisione anche di un ordinario super ammortamento a quota ridotta - modello 2017 - sarebbe stata apprezzata).

Inoltre, i costi accessori - perizie, software, consulenze, certificazioni - restano a carico dell'impresa e non concorrono al beneficio, pur rappresentando una componente strutturale degli investimenti in innovazione. Allo stesso modo sarebbe necessario riconoscere un trattamento agevolato per i costi di certificazione e semplificato il sistema di verifica del risparmio energetico, consentendo l'autocertificazione per gli interventi di minore impatto.

La piena cumulabilità con la Nuova Sabatini, le agevolazioni nelle ZES e gli incentivi per la transizione ecologica dovrebbe essere definita in via automatica e preventiva, evitando incertezze interpretative che spesso rallentano l'attuazione degli investimenti. La norma, al comma 8, sembra invece ridimensionare tale cumulabilità prevedendo espressamente *"la condizione che il sostegno non copra le medesime quote di costo di singoli investimenti"* e precisando che la base di calcolo *"è assunta al netto delle altre sovvenzioni e contributi a qualunque titolo ricevuti per i medesimi costi ammissibili"*.

Un coordinamento stabile tra MIMIT, MEF e GSE con il coinvolgimento delle associazioni rappresentative delle imprese, rappresenterebbe la condizione necessaria per garantire un'applicazione uniforme ed efficace della norma, anche perché - anche su questa misura - i dubbi applicativi non mancheranno di affiorare.

L'agevolazione sulla maggiorazione dell'ammortamento può costituire uno strumento utile di politica industriale se resa semplice, stabile e realmente fruibile da tutte le imprese. In assenza di queste condizioni, il rischio è che la misura rimanga confinata a una platea ristretta, riducendo l'impatto complessivo sull'innovazione e sulla competitività del sistema produttivo.

Ciò premesso, va riconosciuto che le nuove misure dell'art. 94 si presentano (quantomeno nella norma primaria in analisi) indubbiamente più semplici di quelle del credito transizione 5.0, non foss'altro che per il superamento del criterio trainante - trainato. Si auspica che tale impostazione trovi coerente conferma nei provvedimenti attuativi.

Proposta: finestra 2026 per l'ultimazione degli investimenti 5.0

Il complesso credito d'imposta 5.0, in scadenza a fine 2025, lascia irrisolto un nodo rilevante: la perdita dei benefici per quanti non riusciranno a completare entro il termine inderogabile del 31 dicembre 2025 gli investimenti avviati.

Da qui l'appello a una proroga – quanto più ampia possibile – che consenta di ultimare i lavori nel corso del 2026, o quantomeno a una modifica che riconosca comunque il beneficio per i costi sostenuti entro il 31 dicembre 2025.

Art. 97 – Contributi a tasso agevolato per gli investimenti in nuovi macchinari, impianti e attrezzature da parte delle piccole e medie imprese

La norma stabilisce la strutturazione della Nuova Sabatini, al fine di garantirne la continuità nel sostegno agli investimenti produttivi delle imprese di minori dimensioni.

La scelta di caratterizzarlo come contributo a tasso agevolato riflette la volontà di combinare incentivazione all'investimento e accesso al credito, in un contesto dove la leva bancaria rappresenta ancora uno degli elementi centrali nell'ammodernamento del parco produttivo.

Sul piano dell'impatto per le PMI manifatturiere, lo strumento conserva un'efficacia significativa: facilita il rinnovo dei macchinari, degli impianti e delle attrezzature, riducendo l'onere finanziario e contribuendo a migliorare gli indici di bilancio e la capacità di indebitamento.

In settori come la meccanica, l'arredo, l'alimentare e la minuteria metalmeccanica, l'accesso agevolato al credito rappresenta un elemento concreto di competitività e di capacità di risposta alle sfide internazionali e alla pressione sui costi strutturali.

Tuttavia, il rifinanziamento – sebbene positivo — rischia di risultare insufficiente a coprire la domanda storica dello strumento. La costante esauribilità delle risorse in un arco di tempo di sei-otto mesi testimonia tanto l'efficacia quanto il limite del meccanismo: in assenza di una dotazione adeguata e di un flusso stabilizzato, l'effetto leva potrebbe essere vanificato da attese lunghe o da esaurimento anticipato della misura.

La dotazione incrementale di soli 200 milioni di euro per il 2026 e di 450 milioni di euro per il 2027 è chiaramente insufficiente (i fondi stanziati nella scorsa manovra, tranne per la Sabatini Capitalizzazione che evidentemente è meno attrattiva, sono esauriti già da mesi).

In tale contesto, una Sabatini strutturale, adeguatamente finanziata e pienamente coordinata con le altre misure fiscali, può costituire un pilastro della politica industriale, in grado di sostenere l'ammodernamento tecnologico e la transizione produttiva verso modelli più efficienti e sostenibili.

MEZZOGIORNO E ZES

Si valuta positivamente la conferma dell'impegno verso il sostegno allo sviluppo del Mezzogiorno attraverso il rinnovo degli incentivi occupazionali e la proroga del credito d'imposta per gli investimenti nella ZES Unica.

Tuttavia, la persistenza di misure di natura temporanea e la mancanza di un quadro integrato di programmazione industriale e formativa ne limitano l'efficacia strutturale. Perché gli strumenti dispieghino un impatto reale sulla competitività e sulla coesione territoriale, occorre consolidare la durata delle agevolazioni, rafforzarne la dotazione finanziaria e coordinarle con le politiche di investimento produttivo e di sviluppo delle competenze.

Art. 35 – Misure in materia di assunzioni a tempo indeterminato

Positiva la proroga degli incentivi contributivi per le assunzioni a tempo indeterminato anche se si limita a rinnovare uno strumento già esistente, senza introdurre modifiche sostanziali né ampliamenti della platea o della durata degli esoneri. La misura conferma l'impostazione sperimentale delle politiche di decontribuzione, che restano frammentate e prive di un orizzonte pluriennale di programmazione.

Sul piano operativo, l'intervento ha un impatto positivo limitato: contribuisce a contenere il costo del lavoro nel breve periodo, ma non incide sui fattori strutturali che ostacolano la crescita occupazionale, come la bassa domanda interna, la scarsa qualificazione professionale e l'incertezza regolatoria.

Nelle regioni del Mezzogiorno, dove la produttività del lavoro e la dimensione media d'impresa restano inferiori alla media nazionale, il beneficio tende a esaurirsi con la fine dell'incentivo, senza generare effetti permanenti sulla stabilità dei rapporti di lavoro.

L'assenza di una correlazione esplicita con gli strumenti di sviluppo territoriale - in particolare con la ZES Unica e con i programmi di rilancio industriale - riduce ulteriormente la capacità della misura di agire in modo sistemico.

Il sostegno all'occupazione non può essere disgiunto dalle politiche per l'investimento e per la formazione: la decontribuzione isolata produce un sollievo temporaneo ma non rafforza la competitività delle imprese né la qualità dell'occupazione.

In tale prospettiva, appare necessario riconsiderare la misura in un quadro integrato di politica industriale per il Mezzogiorno, che preveda un collegamento stabile tra incentivi occupazionali, investimenti produttivi e sviluppo delle competenze.

Art. 95 – Crediti d'imposta ZES unica e zone logistiche semplificate

La proroga fino al 2028 del credito d'imposta per gli investimenti produttivi realizzati all'interno della ZES Unica del Mezzogiorno rappresenta un passo nella giusta direzione, in quanto introduce un orizzonte temporale più ampio e contribuisce a restituire stabilità a uno strumento che, nelle fasi precedenti, ha sofferto una forte discontinuità normativa.

L'intervento, che modifica l'articolo 16 del decreto-legge n. 124 del 2023, amplia la finestra di fruizione dell'incentivo e prevede un rifinanziamento progressivo fino a 2,3 miliardi di euro nel 2026, per poi decrescere nel biennio successivo. La misura risponde, almeno in parte, alle sollecitazioni provenienti dal sistema produttivo, che aveva più volte segnalato l'esigenza di garantire certezza e prospettiva alle politiche di sviluppo del Mezzogiorno.

Resta irrisolto il nodo centrale della misura: la sua insufficiente capacità di generare un effetto leva stabile sugli investimenti industriali. Le risorse stanziato risultano ancora distanti dai fabbisogni effettivi, come evidenziato dalle richieste presentate per il 2024, che hanno superato di oltre cinque volte il plafond disponibile. Questa sproporzione riduce drasticamente la percentuale di credito effettivamente fruibile dalle imprese e vanifica, di fatto, la funzione programmatica dell'incentivo.

L'incertezza derivante dal meccanismo di calcolo ex post della percentuale riconosciuta, subordinata alle comunicazioni annuali all'Agenzia delle Entrate, continua a rappresentare un ostacolo strutturale: le imprese non possono conoscere in anticipo l'intensità del beneficio e, di conseguenza, non sono in grado di integrare la misura in una pianificazione industriale pluriennale.

Il limite temporale di dodici mesi per la realizzazione degli investimenti, immutato rispetto al passato, introduce ulteriori difficoltà operative, soprattutto per progetti complessi che richiedono autorizzazioni, opere infrastrutturali o approvvigionamenti tecnologici. In questo quadro, la ZES Unica rischia di configurarsi più come un contenitore amministrativo che come un reale motore di trasformazione economica, con un impatto limitato sul riequilibrio territoriale e sulla competitività del sistema produttivo meridionale.

Occorrerebbe favorire una maggiore integrazione della misura con le altre politiche industriali e fiscali, in particolare con la deduzione potenziata per gli investimenti in beni strumentali e con il Fondo per la transizione industriale, così da costruire una strategia coerente e non frammentata di rilancio della manifattura nel Sud.

Sarebbe, inoltre, auspicabile una gestione più coordinata tra Ministero delle Imprese, Agenzia delle Entrate e amministrazioni regionali, al fine di garantire uniformità procedurale e tempi certi di autorizzazione e rendicontazione.

POLITICHE PER LE PARTECIPAZIONI D'IMPRESA

La revisione della disciplina dei dividendi e delle partecipazioni societarie, contenuta negli articoli 17 e 18, segna un cambio di paradigma nel trattamento fiscale degli utili di partecipazioni al capitale di società; il tutto senza un'opportuna distinzione fra partecipazioni a scopo finanziario speculativo e partecipazioni sottoscritte in logiche industriali, operative e strategie di mercato.

L'intervento, volto formalmente a uniformare la normativa interna ai principi europei, introduce di fatto un inasprimento della tassazione sui flussi di utili distribuiti lungo le catene societarie, con effetti distorsivi anche per il sistema produttivo dell'economia reale (imprese manifatturiere e commerciali).

Le nuove soglie di partecipazione e la tassazione cumulata tra società partecipate, holding e soci (società) finali determinano una doppia imposizione effettiva, che penalizza il modello industriale italiano spesso fondato su partecipazioni anche di minoranza, costitutive di reti di PMI.

In assenza di una visione organica di riforma in grado di distinguere fra partecipazioni speculative e partecipazioni industriali, la misura rischia di compromettere la patrimonializzazione delle imprese, indebolire la competitività fiscale del Paese e ostacolare il ricambio generazionale dell'imprenditoria.

Art. 17-18 – Revisione della disciplina dei dividendi e delle partecipazioni societarie

La disposizione prevista dall'art. 17- a seguito della sentenza della CGUE del 1/8/2025 in cause da C-92/24 a C-94/24 (Mediolanum) - interviene sul trattamento Irap dei dividendi intracomunitari "madre-figlia" allineando la normativa IRAP interna (art. 6 del d.Lgs 446/97) agli insegnamenti della citata sentenza ovvero escludendo dal margine di intermediazione il 95% (e non solo il 50%) dei citati dividendi.

La misura interessa essenzialmente banche e le holding finanziarie (nuovo comma 6-bis d.Lgs 446, cit); in contropartita a questo adeguamento il legislatore ha inserito l'aumento dell'Irap per detti soggetti (si rinvia all'analisi articolo 21).

Le holding industriali non sembrano invece interessate da questa modifica poiché determinano la base imponibile ai sensi del combinato disposto dell'articolo 5 e dell'articolo 6, comma 9, del d.Lgs 446/97 senza comprendere i dividendi (né italiani né esteri) nel valore della produzione netta.

L'art. 18 interviene modificando il trattamento fiscale dei dividendi (deliberati a decorrere dal 1/1/2026) percepiti dagli imprenditori (in regime di reddito d'impresa) e dalle società o enti residenti, disciplinato negli articoli 59 e 89 del TUIR, limitando l'accesso al regime della c.d. esclusione, previsto come strumento di contrasto ai fenomeni di doppia tassazione, ai dividendi derivanti da partecipazioni detenute, direttamente o indirettamente tramite società controllate, in misura non inferiore al 10%.

Ferma restando l'invarianza per le partecipazioni non in regime d'impresa (tassate al 26% tanto per le partecipazioni qualificate che non), nel caso di partecipazioni in regime

d'impresa (ad esempio da società di capitali a società di capitali) il nuovo assetto prevede, in sostanza, che l'esclusione del 95% dei dividendi da tassazione (*dividend exemption* ex art. 89 TUIR) sia circoscritta alle partecipazioni dirette o indirette pari almeno al 10%; nel caso di partecipazioni per le quote inferiori viene invece introdotta la piena imponibilità.

Nel caso di soggetto Ires la tassazione aumenta da 1,2% (ovvero 5% del dividendo per 24%) al 24% pieno (ovvero sul 100% del dividendo).

Rimane naturalmente invariata l'applicazione dell'imposta sul reddito delle società partecipate (IRES al 24%), con la conseguenza che, ad esempio, se la società ALFA realizza un reddito imponibile IRES pari a 100 ed è partecipata da altre 11 società di capitali – anch'esse produttive ma ciascuna con una quota inferiore al 10% – la tassazione complessiva del medesimo reddito, a partire dal 2026, risulterà pari a circa il 45%, rispetto al 36% circa attuale (si veda l'esempio A). In sostanza, l'onere fiscale complessivo tenderà ad allinearsi a quello applicabile agli investitori persone fisiche che detengono la partecipazione al di fuori del regime d'impresa (si veda l'esempio B).

ESEMPIO A

	Soci di capitale	
	2025	2026
Reddito ALFA	100,00	100,00
Ires + Irap Alfa	-27,90	-27,90
Utili netti Alfa distribuibili	72,10	72,10
Ires soci di Alfa (24%)	-8,65	-17,30
Utili netto soci	63,45	54,80
Tassazione Alfa + Soci	-36,55	-45,20

ESEMPIO B

	Soci P.Fisiche
	2025 o 2026
Reddito ALFA	100,00
Ires Alfa	-27,90
Utili netti Alfa distribuibili	72,10
Soci Irpef di Alfa (26%)	-18,746
	53,35
	-46,65

L'aggravio risulterà ovviamente ulteriormente amplificato nel caso di partecipazioni infra-societarie con dividendi a cascata.

L'impatto complessivo della misura rischia di essere quindi particolarmente penalizzante per il sistema produttivo italiano, caratterizzato da una forte frammentazione dimensionale e da modelli di partecipazione a rete tra imprese.

Le partecipazioni incrociate e le alleanze industriali, spesso di natura minoritaria, costituiscono uno strumento tipico di cooperazione e di stabilizzazione delle filiere, soprattutto nei settori manifatturieri e tecnologici. La restrizione del regime di esenzione

compromette la sostenibilità di tali assetti, alterando gli equilibri di governance industriale che rappresentano una peculiarità del capitalismo produttivo italiano.

Sotto il profilo economico, la misura rischia di spostare il baricentro finanziario delle imprese verso il debito, rendendo più conveniente l'indebitamento rispetto alla patrimonializzazione. Ciò contraddice gli obiettivi di consolidamento della struttura patrimoniale aziendale e riduzione del ricorso al credito, elementi oggi centrali per la resilienza del sistema produttivo.

Parallelamente, l'intervento può determinare effetti distorsivi in termini di localizzazione delle società holding e delle partecipazioni, incentivando il trasferimento delle strutture di controllo in giurisdizioni a fiscalità più favorevole. Tale dinamica, già osservabile in altri ordinamenti europei, rischia di erodere la base imponibile nazionale e di indebolire il presidio industriale domestico sulle filiere produttive.

Particolarmente sensibile è, inoltre, l'impatto sull'ecosistema dell'innovazione, sul capitale di rischio e sull'imprenditorialità giovanile. Il *venture capital* e il *corporate venture capital* operano prevalentemente attraverso partecipazioni di minoranza, che verrebbero ora colpite da un aggravio fiscale incompatibile con la logica stessa di tali strumenti.

L'effetto combinato sarebbe un rallentamento degli investimenti in start-up e PMI innovative, un disincentivo alla creazione di nuove imprese da parte dei giovani e una progressiva perdita di attrattività del Paese nei confronti dei capitali privati e dei talenti.

Un sistema fiscale che scoraggi le partecipazioni, ancorché inferiori al 10%, finirebbe per limitare la capacità delle nuove generazioni di accedere a modelli di crescita fondati su capitale di rischio, innovazione e partnership industriali.

Alla luce di tali elementi appare necessario procedere a una revisione complessiva del nuovo impianto, considerando la distinzione fra partecipazioni a scopo finanziario speculativo e partecipazioni sottoscritte in logiche industriali, operative e strategie di mercato.

In tal senso la novità andrebbe quindi ricondotta (limitatamente) a percentuali quantomeno inferiori al 2% oppure alla distribuzione di utili su partecipazioni detenute da meno di 3 anni.

FISCALITA' D'IMPRESA – ALTRE MISURE**Art. 21 – Incremento dell'aliquota Irap per gli enti creditizi e le imprese di assicurazione**

Tralasciando le altre misure di settore, si osserva che l'aumento di 2 punti dell'Irap (ad esempio da 4,65% a 6,65%) per banche e assicurazioni (art. 6 e 7 D.Lgs 446/97) è in chiara controtendenza con gli annunci della legge delega di riforma fiscale (L. 133/2023) proiettati ad una progressiva eliminazione (per tutti) di questa mal tollerata imposta regionale sulle attività produttive.

Anche se la misura non interessa le normali società del settore industriale e commerciale (base imponibile ex art. 5 d.Lgs 446/97), si osserva che l'aumento sembra però inopinatamente destinato a gravare (al pari delle banche) anche sull'imposizione Irap delle holding industriali che determinano l'Irap ai sensi dell'articolo 5 e 6 comma 8 d.Lgs 446/97; si auspicano correttivi proiettati a sterilizzare detto specifico aumento.

Art. 14 – Disposizioni in materia di assegnazione agevolata beni ai soci ed estromissione imprese individuali

È riproposta la medesima misura – già contenuta nella LdB dello scorso anno – riguardante la possibilità (entro il 30/09/2026) di assegnare e/o cedere ai soci gli immobili strumentali non per destinazione, fruendo dell'imposta sostitutiva dell'8% (10,50% per le società di comodo) sulla plusvalenza e della riduzione del 40% delle imposte d'atto (imposta di registro).

Analogamente viene riproposta la possibilità, per l'imprenditore individuale, di estromissione agevolata (entro il 31/5/2026) degli immobili strumentali. Rimane invariata, ai fini Iva, l'applicazione delle ordinarie disposizioni.

Art. 15 – Razionalizzazione della disciplina in materia di rateizzazione per la tassazione delle plusvalenze di beni strumentali

Con le modifiche previste all'articolo 84 del TUIR la tassazione delle plusvalenze patrimoniali realizzate con la cessione di beni ammortizzabili potrà essere fiscalmente rateizzata (tassata)

in soli 3 anni (non più in 5 anni)¹ solo se i beni sono stati posseduti per un periodo non inferiore a 5 anni (non più per un periodo non inferiore a 3 anni)².

La novità – alla quale il Governo attribuisce effetti finanziari erariali più rapidi, per complessivi 1,1 miliardi distribuiti tra il 2026 e il 2030 – accentua l’asimmetria tra le regole dell’ammortamento, che consentono la deduzione delle quote (secondo le aliquote del D.M. 19 dicembre 1988) in un arco temporale mediamente compreso tra 6 e 8 anni per macchinari e impianti, e la possibilità di rateizzare la tassazione delle plusvalenze, che dal 2026 sarà limitata a un massimo di 3 anni.

Con tale misura il Governo non aumenta la tassazione ma toglie, anzitempo, liquidità utile ai reinvestimenti delle imprese.

Artt. 25, 26, 27 - Disposizioni in materia di adempimenti e riscossione tributaria

In merito a quanto previsto dall’art. 25, non si esprime, in linea di principio, contrarietà rispetto alla revisione dell’articolo 54-bis.1 del D.P.R. 633/1972, attraverso il quale si autorizza l’Agenzia delle Entrate a determinare la dichiarazione IVA – sulla base dei dati acquisiti tramite fatture elettroniche e corrispettivi telematici – in caso di omessa presentazione della stessa da parte del contribuente, con immediata iscrizione a ruolo definitivo.

È tuttavia necessario chiarire, nella norma, che tale procedura non può essere avviata prima del decorso di novanta giorni dal termine ordinario di presentazione, periodo entro il quale è consentito trasmettere la cosiddetta dichiarazione tardiva, “ravvedibile” ai sensi dell’articolo 13 del D.Lgs. 472/1997, mediante il versamento di €25.

Deve inoltre rimanere fermo che l’Agenzia delle Entrate, al fine di poter procedere a un accertamento con applicazione di maggiori sanzioni, non può omettere – come purtroppo accade già da alcuni anni – l’invio, entro i medesimi 90 giorni, della comunicazione *bonaria* di *compliance* volta ad avvisare il contribuente dell’omissione.

È quindi necessario distinguere in modo netto le dimenticanze o gli errori commessi in buona fede – talvolta riconducibili anche a situazioni di forza maggiore, come problemi di

¹ Come rimane previsto per quelle realizzate fino ai periodi d’imposta in corso al 31/12/2025.

² Vedi nota precedente.

salute – dai comportamenti fraudolenti o dolosamente evasivi che arrecano danno all’Erario e al sistema economico complessivo.

Non si condivide, altresì, la modifica di cui all’articolo 26, comma 1, che interviene sull’articolo 4-bis del D.L. 34/2024 (peraltro non collocato nell’articolo 17 del D.Lgs. 241/1997, che disciplina i versamenti unitari e le compensazioni orizzontali), volta a negare la possibilità di versare i contributi INPS e INAIL utilizzando crediti d’imposta diversi da quelli emergenti dalle liquidazioni delle imposte (ovvero diversi da IRES, IRPEF, IRAP e modello 770), come nel caso dei crediti d’imposta per investimenti.

Pur comprendendo l’esigenza di contrastare fenomeni fraudolenti posti in essere da soggetti ad alto rischio fiscale, non appare accettabile estendere tale limitazione indistintamente a tutti i contribuenti, penalizzando anche i soggetti corretti e virtuosi.

Parimenti, non si condivide la disposizione di cui all’articolo 26, comma 2, che riduce da €100.000 a €50.000 la soglia di debiti erariali scaduti idonea a bloccare le compensazioni orizzontali con modello F24. Tale misura rischia di aggravare le difficoltà finanziarie delle imprese, che possono attraversare temporanee situazioni di tensione di liquidità senza per questo presentare profili di pericolosità fiscale o intenti elusivi.

In assenza di altri elementi di rischio, un simile irrigidimento appare dunque inopportuno e potenzialmente dannoso per la continuità aziendale, in un contesto in cui il numero delle imprese operative è già in costante diminuzione.

Infine, con riferimento all’articolo 27, si esprimono perplessità sull’efficacia delle disposizioni volte ad estendere sistematicamente all’Agenzia delle Entrate-Riscossione (AdER), ai fini dell’attivazione di procedure esecutive presso terzi, l’accesso al patrimonio informativo costituito dalla *“somma dei corrispettivi delle fatture emesse da debitori iscritti a ruolo e dai loro coobbligati nei confronti di uno stesso soggetto nei sei mesi precedenti alla messa a disposizione dei medesimi dati”*.

Ad ogni buon conto, si ritiene indispensabile ribadire che i dati trasmessi non dovranno contenere – per evidenti esigenze di tutela del patrimonio informativo e strategico delle imprese – il contenuto descrittivo delle fatture.

Si auspica, pertanto, un'efficace vigilanza da parte del Garante per la protezione dei dati personali affinché sia garantito il pieno rispetto delle normative in materia di privacy e sicurezza informatica.

Art. 29 - Plastic e sugar tax

Si condivide l'ulteriore rinvio al 1/1/2027 delle misure relative alla *plastic e sugar tax* (introdotte dalla legge di bilancio 2020), nell'auspicio di misure parallele che incentivino l'impiego di plastica riciclata nei processi produttivi.

Proposta: interpretazione autentica per soluzione ristori Covid e riporto perdite fiscali

Proposta emendativa

Norma di interpretazione autentica. *Le disposizioni dell'articolo 10-bis³ del decreto legge 29 ottobre 2020, n. 137, inserito dalla legge di conversione 18 dicembre 2020, n. 176 si interpretano nel senso che l'esclusione dalla formazione del reddito imponibile dei contributi e le indennità di qualsiasi natura erogati in via eccezionale a seguito dell'emergenza epidemiologica da COVID-19 rileva anche ai fini del riporto della perdita d'esercizio ai sensi dell'articolo 84 del decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986 n. 917."*

Motivazioni

È forte il disappunto in merito alla vicenda legata al disconoscimento del riporto delle perdite fiscali riguardanti i ristori ottenuti dalle imprese durante la pandemia. Nella risposta del 29 ottobre u.s. al *question time* 5-04589 è stato avallato il comportamento dell'Agenzia delle entrate che - in relazione ai contributi concessi durante la pandemia (Covid-19) ed espressamente detassati proprio per non ridurre l'effetto del sostegno (articolo 10-bis D.L.

³ La norma così dispone: "I contributi e le indennità di qualsiasi natura erogati in via eccezionale a seguito dell'emergenza epidemiologica da COVID-19 e diversi da quelli esistenti prima della medesima emergenza, da chiunque erogati e indipendentemente dalle modalità di fruizione e contabilizzazione, spettanti ai soggetti esercenti impresa, arte o professione, nonché ai lavoratori autonomi, **non concorrono alla formazione del reddito imponibile** ai fini delle imposte sui redditi e del valore della produzione ai fini dell'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP) e non rilevano ai fini del rapporto di cui agli articoli 61 e 109, comma 5, del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917".

137/2020) – disconosce con relativi accertamenti il riporto delle perdite fiscali realizzate negli anni “maledetti”.

Questo comportamento crea una ingiustificata disparità di trattamento fra chi (nonostante i cali di fatturato) ha comunque chiuso - tolti i contributi percepiti - in utile fiscale e chi invece causa la particolare incidenza della pandemia ha chiuso con perdita fiscale (o comunque con utili inferiori al contributo detassato).

Il comportamento dell’Agenzia risulta ingiusto. Dopo aver erogato le somme necessarie al contenimento del virus stabilite dall’allora Governo a causa dei lockdown ora l’Agenzia vuole riconcorrerle presso le imprese che nonostante le enormi difficoltà sono in qualche modo sopravvissute e provano comunque a resistere in un contesto geopolitico tuttora orribile.

È un brutto segnale e ci si augura che Parlamento e Governo – se si tratta di questioni normative non superabili con un’interpretazione legata al semplice buon senso – vogliano porre prontamente rimedio già con questa Legge di bilancio o, in ogni caso, con il primo provvedimento utile.

Impresa A con calo fatturato e contributo Covid	Impresa B con calo fatturato e contributo Covid
Reddito esclusi ristori Covid: 100	Reddito esclusi ristori Covid: 10
Contributo Covid non imponibile: 30	Contributo Covid non imponibile: 30
Reddito fiscale dell’anno: 100	Reddito fiscale dell’anno: - 20 (perdita)
Ires dell’anno: 24 (no Ires su 30)	Ires pagata: 0 (no Ires su 30)
Ires risparmiata pari a 7,20	Nel caso di utilizzo della perdita negli anni successivi l’AdE pretende (nell’esempio) 4,8

Proposta: Imposta sulle assicurazioni polizze catastrofali (CAT NAT)

Proposta emendativa

Nella Tabella C, Allegato 1, al d.Lgs 174/2024 nell’articolo 11-bis, dopo le parole “Assicurazioni contro i danni derivanti da eventi calamitosi di qualunque specie relativamente a unità immobiliari ad uso abitativo” sono aggiunte “nonché assicurazioni contro le polizze catastrofali stipulate dalle imprese ai sensi dell’articolo 1, cc. 100-111, della legge n. 213/2023”.

Motivazioni

L'emendamento propone la sterilizzazione dell'imposta sui premi assicurativi per le polizze catastrofali obbligatorie ai sensi dell'articolo 1, co. 101 ss, L. 213/223. Le imprese iscritte all'omonimo Registro sono infatti obbligate a stipulare polizze assicurative a copertura di sismi, alluvioni, frane, inondazioni ed esondazioni.

Il giudizio sull'opportunità o meno di imporre queste polizze oscilla

- dal pragmatismo delle imprese (non molte e di solito solo le più strutturate) che già affrontavano (anche senza obblighi normativi) il tema delle coperture per la "*business continuity*" e/o - cosa che le CAT NAT ex L. 213 non copre - per la *business interruption* e che magari auspicano in una riduzione dei costi in una ottimistica visione che confida in principi mutualistici a cui, per inciso, farebbe appello la norma stessa,
- all'opposta contrarietà o scetticismo, mista rassegnazione, di chi invece vede queste novità come l'ennesima tassa implicita a carico delle imprese e - molti aggiungono - un regalo alle assicurazioni.

Su una cosa tutti sembrano concordare: non è comprensibile come sui premi di queste polizze, oltre alla contribuzione al fondo "antiracket" (1%), sia pure applicata l'ordinaria imposta sulle assicurazioni del 21,25% mentre sono invece esenti, per inciso, le assicurazioni contro i danni derivanti da eventi calamitosi di qualunque specie relativamente a unità immobiliari ad uso abitativo⁴. Si tratta, viene osservato, di polizze imposte alle sole imprese (non a tutti) a copertura di rischi su cui lo Stato sembra lasciare alle stesse il compito di "arrangiarsi". Talune delle catastrofi in questione (si pensi all'esondazione dei corsi d'acqua) sono peraltro spesso anche conseguenza di carenti interventi manutentivi pubblici, anche attraverso Consorzi di bonifica finanziati anche attraverso contributi obbligatori imposti a proprietari di terreni e fabbricati.

Proposta: Baratto finanziario

Proposta emendativa

*Il testo del comma 228 dell'articolo 1 della legge 178/2020 è sostituito dal seguente:
"All'individuazione delle modalità di attuazione e delle condizioni di servizio di cui al comma*

⁴ Articolo 11-bis Tabella C, Allegato 1, al d.Lgs 174/2024.

3-bis dell'articolo 4 del decreto legislativo 5 agosto 2015, n. 127, introdotto dal comma 227 del presente articolo, si provvede con decreto del Ministero dell'economia e delle finanze d'inteso con il Ministero delle Imprese e del Made in Italy."

Motivazioni

Al fine di rendere più agevole l'attuazione delle disposizioni, introdotte dalla legge di Bilancio 2021, riguardanti la compensazione multilaterale dei crediti risultanti da fatture elettroniche (baratto finanziario) è riformulato il comma 228 individuando esclusivamente nel MEF e MIMIT i ministeri incaricati all'attuazione delle suddette misure per le quali la citata legge di bilancio ha già stanziato le necessarie coperture (5 milioni di euro).

Proposta: Stop taxa rifiuti speciali delle imprese se i Comuni non fanno il servizio

Proposta emendativa

***Norma di interpretazione autentica.** La disposizione di cui al comma 649 dell'articolo 1 della legge 27 dicembre 2013, n. 147, si interpreta nel senso che sono escluse dall'applicazione della taxa sui rifiuti o della TIA le superfici dove avviene la lavorazione industriale, compresi i magazzini e le aree di deposito di materie prime, di merci e di prodotti finiti, con riferimento sia alla quota fissa che alla quota variabile. I comuni non possono pretendere l'imposizione sulle superfici suddette se non hanno attivato servizi per il recupero dei rifiuti speciali e le imprese non sono tenute al pagamento se dimostrano di averli adeguatamente avviati al riciclo o al recupero mediante soggetti autorizzati.*

Motivazioni

Alcuni Comuni - pur senza offrire alcun servizio di ritiro o gestione dei rifiuti speciali - pretendono dalle imprese il pagamento della TARI o della TIA. Il principio (anche) europeo è che "chi inquina paga", è corretto e va onorato, ma non dice che va pagato a chi - i Comuni - non ritira né gestisce lo smaltimento di detti rifiuti che l'impresa deve smaltire - giustamente pagandoli - attraverso operatori specializzati. Una patrimoniale sugli immobili, anche dell'impresa, c'è già: va quasi totalmente ai Comuni e si chiama IMU. I comuni hanno sicuramente molte difficoltà (a fronte di risorse sempre scarse e di tagli continui) ma quelle delle imprese non sono inferiori.

EDILIZIA

Le misure in materia edilizia contenute nella Legge di bilancio si collocano in un quadro di riordino complessivo degli incentivi, volto a garantire continuità operativa al settore dopo la fase espansiva dei superbonus.

La proroga biennale delle detrazioni per interventi di riqualificazione e sicurezza rappresenta un elemento di stabilità, utile a preservare la domanda e a sostenere la pianificazione industriale della filiera delle costruzioni.

Tuttavia, permangono elementi di criticità che rischiano di indebolirne la portata.

La mancata conferma della detrazione al 75% per l'eliminazione delle barriere architettoniche priva il sistema di un meccanismo che aveva coniugato efficacemente inclusione sociale e stimolo economico.

La sicurezza nei lavori in quota, nonostante la rilevanza del fenomeno infortunistico, continua a non beneficiare di strumenti incentivanti specifici, mentre i tempi di attuazione dei fondi destinati al dissesto idrogeologico rimangono incerti.

Le proposte avanzate, di seguito dettagliate, intendono rafforzare il quadro esistente con interventi selettivi:

- la stabilizzazione del bonus barriere come misura strutturale di welfare abitativo;
- l'introduzione di un credito d'imposta per i sistemi permanenti anticaduta, coerente con gli obiettivi di prevenzione e di sicurezza del lavoro;
- la revisione tecnica del meccanismo IVA del reverse charge al fine di semplificare gli adempimenti e garantire uniformità di trattamento eliminando disparità e confusione in molti contesti omogenei (si pensi, ad esempio, al caso delle armature per il cemento armato).

L'obiettivo è assicurare un equilibrio tra sostenibilità della spesa, efficienza amministrativa e tutela della sicurezza, orientando le politiche edilizie verso un modello di crescita fondato su qualità costruttiva, coesione sociale e rigore tecnico-normativo.

Art. 9 – Detrazioni delle spese per interventi di recupero edilizio e di riqualificazione energetica

La proroga biennale delle detrazioni per interventi di recupero edilizio, riqualificazione energetica e adeguamento antisismico, con aliquote al 36% e al 50%, rappresenta una misura di continuità in un contesto di razionalizzazione complessiva dei bonus edilizi.

Essa garantisce prevedibilità e stabilità al comparto delle costruzioni, offrendo alle imprese un quadro temporale definito entro cui programmare le attività e pianificare la gestione dei cantieri. La norma consolida un modello di incentivazione più sobrio, ma ancora capace di sostenere un mercato diffuso di manutenzione e rigenerazione del patrimonio edilizio esistente.

Il riflesso economico è particolarmente rilevante per il sistema delle piccole e medie imprese che, grazie alla continuità della domanda, conserva in equilibrio la filiera di fornitura di materiali, impiantistica e componentistica, assicurando un flusso regolare di ordini che si traduce in occupazione stabile e in una più efficiente distribuzione dei carichi produttivi lungo l'anno.

Tuttavia, la mancata proroga della detrazione al 75% per l'eliminazione delle barriere architettoniche introduce un elemento di discontinuità non trascurabile.

Tale misura aveva rappresentato un intervento di alto valore sociale e, al contempo, un efficace volano economico: dal 2022 al 2025 ha mobilitato investimenti significativi, con oltre 100 milioni di euro destinati a interventi di accessibilità e un raddoppio del numero di opere rispetto al biennio precedente.

In un Paese in cui meno del 5% degli edifici residenziali è dotato di ascensore e solo uno su otto con più di tre piani è accessibile, la riduzione dell'incentivo rischia di arrestare un processo virtuoso di ammodernamento abitativo e di inclusione.

L'eliminazione delle barriere architettoniche non costituisce una spesa di lusso, ma un investimento di civiltà che unisce finalità sociali, sanitarie ed economiche: garantire la mobilità e la sicurezza domestica alle persone anziane o con disabilità significa ridurre costi pubblici di assistenza e migliorare la qualità complessiva dell'abitare.

La stabilizzazione di tale misura, anche attraverso un meccanismo di contributo diretto per i soggetti incapienti, rappresenterebbe un atto di coerenza e di responsabilità.

Proposta: Credito d'imposta per installazione sistemi anticaduta

Particolarmente rilevante è, inoltre, la questione della sicurezza nei lavori in quota. Gli infortuni dovuti a cadute dall'alto continuano a rappresentare una delle principali cause di incidenti gravi e mortali nel settore delle costruzioni, nonostante un progressivo calo negli ultimi anni.

Secondo i dati INAIL, tra il 2020 e il 2024 si sono registrati oltre 46.000 infortuni accertati per cadute dall'alto, con una media superiore alle 9.000 unità annue. Le regioni più colpite – Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte – concentrano più della metà degli eventi totali, riflettendo la forte presenza di attività edilizie e industriali a elevata esposizione operativa.

La riduzione graduale degli incidenti osservata nel quinquennio è in larga parte dovuta alla diffusione di sistemi fissi e permanenti di ancoraggio e protezione, installati sia su edifici civili sia su strutture produttive. Questi dispositivi, frutto di un'innovazione prevalentemente nazionale, hanno consentito un miglioramento tangibile della sicurezza, sostenuto anche dall'attività di sensibilizzazione delle imprese del settore e delle associazioni di categoria.

Tuttavia, la loro adozione resta disomogenea e ancora troppo dipendente dalla volontà del singolo committente o dall'iniziativa dell'impresa installatrice.

In questo quadro, l'introduzione di una premialità fiscale dedicata all'installazione di sistemi permanenti anticaduta costituirebbe un intervento di politica industriale e sociale insieme. Un credito d'imposta mirato, esteso non solo agli edifici residenziali ma anche ai luoghi di lavoro, ai poli logistici e alle strutture pubbliche, avrebbe un duplice effetto: rafforzare la prevenzione infortunistica e sostenere una filiera produttiva interamente italiana, dal valore stimato di circa 60 milioni di euro.

L'inserimento di tale misura – anche in forma parziale o integrata nel modulo OT23 INAIL – rappresenterebbe una scelta pragmatica, in linea con i principi europei di *"safe design"* e con la strategia nazionale di tutela del lavoro.

Fondo per la prevenzione del dissesto idrogeologico

Merita, infine, un cenno il Fondo per la prevenzione del dissesto idrogeologico, che, con una dotazione iniziale di 250 milioni di euro per il 2026 e ulteriori risorse nel 2027, segna un passo nella direzione di una pianificazione più coerente tra infrastrutture, edilizia e tutela ambientale.

L'efficacia del fondo sarà determinata dalla capacità amministrativa di attuare i progetti e di coordinare i livelli di governo coinvolti, in modo da tradurre le risorse in interventi concreti e tempestivi.

Proposta: revisione della disciplina del *reverse charge* in edilizia

Da aprile 2025 sono a tutti gli effetti in vigore i nuovi codici ATECO 2025 con varie modifiche significative che richiedono un riposizionamento dei chiarimenti di prassi che hanno provato a delineare l'ambito applicativo della disciplina della lettera a-ter dell'articolo 17 comma 6 del DPR 633/72⁵.

L'estensione operata dalla legge di stabilità 2015 ha formato oggetto di due circolari esplicative da parte dell'Agenzia delle entrate (la n. 14 e la n. 37/E del 2015) ma nonostante gli sforzi la disciplina rimane eccessivamente complessa su molti aspetti.

Emblematico, al riguardo, il fatto che a fronte di una norma "speciale" nella circolare 14/E/2015 (§ 1.4) l'Agenzia sia stata costretta a precisare che il termine "completamento" edifici è stato utilizzato dal legislatore in modo "atecnico" non essendo rinvenibile né nell'art. 3 del TUE (Testo unico edilizia) né nella Direttiva Iva.

Non meno problematica, da sempre, la disciplina della lettera a) della medesima disposizione che è in vigore dal 2007 per i subappalti in edilizia (sono oltre 30 le circolari e le risoluzioni che l'Agenzia delle entrate ha emanato all'epoca, spesso con conclusioni contrastanti).

⁵ Lettera c dell'art. 64, comma 6, dell'emanando Testo Unico IVA di cui all'AG 293/2025.

Si chiede, pertanto, una rimodulazione normativa che semplifichi la gestione interpretativa impostando la norma su criteri più semplici in grado di assorbire (mantenendo ferma la finalità della norma) la gran parte delle criticità riscontrate in questi anni.

Ferma restando l'esclusione del meccanismo per le mere (sole) cessioni o somministrazioni di beni, il filo conduttore, che dovrebbe guidare una riformulazione delle disposizioni sull'inversione contabile di cui alla lettera a) ed a-ter) del comma 6 del dPR 633/72 (e le equivalenti disposizioni contenute nell'emanando articolo 64 del T.U. Iva di cui all'AG293), dovrebbe poggiare sulle seguenti direttrici:

- i. superamento, in primis, delle questioni dipendenti dall'inquadramento giuridico del rapporto contrattuale (ovvero sancire l'indifferenza, a questi fini, fra appalto e cessione con prestazione accessoria);
- ii. sancire che il *reverse charge*, a prescindere dal settore di appartenenza del fornitore, dell'appaltatore o del committente, trova applicazione in tutti i casi in cui vi sia un intervento di manodopera (i.e. installazione o montaggio), a prescindere dal grado di intensità e dal valore, eseguito nel cantiere edile (subappalti lettera a) o nell'edificio (prestazioni lettera a-ter), sia laddove l'intervento viene eseguito in rapporto diretto (appalto) dal prestatore sia laddove la fornitura sia eseguita dal fabbricante dei suddetti componenti con l'ausilio di uno o più sub-prestatori;
- iii. superamento del settore di appartenenza ATECO del fornitore (tanto per la disciplina della lettera a) che della lettera a-ter)), avendo invece riguardo all'oggetto della fornitura e alla posizione della filiera, ovvero subappalti riguardanti prestazioni su immobili e opere di ingegneria (lettera a), appalto e subappalti, riguardanti i soli edifici, compresi gli impianti ad esso serventi, limitatamente alle prestazioni (leggasi fornitura con manodopera nel senso indicato al punto che precede) di pulizia, demolizione, installazione e manutenzione di impianti (lettera a-ter);
- iv. mantenere l'esclusione dal regime *reverse charge* per gli impianti non serventi l'edificio, ma funzionali al ciclo produttivo dell'impresa (come opportunamente precisato nella circolare AdE 37/E/2015);
- v. eliminare, dalla disciplina della lettera a-ter, l'inversione contabile per i lavori di completamento degli edifici (al pari di quelli di costruzione) ferma restando l'applicazione nel caso di subappalti (lettera a), nei termini di cui al punto (i) che precede, rendendo superfluo il ricorso all'elencazione di prassi dei codici ATECO ovvero semplificando notevolmente la materia.

Una riscrittura delle norme nel senso prospettato ridurrebbe, in parte, l'ambito applicativo della lettera a-ter (togliendo cioè tutti i lavori di completamento diversi dagli impianti) mantenendo così fede alla tante promesse (mai realizzate) secondo cui, una volta a regime la fatturazione elettronica, sarebbe stato possibile ridurre le casistiche applicative del *reverse charge* che, ricordiamo, rappresenta un meccanismo derogatorio alla regola generale della rivalsa ed è, quindi, per definizione fonte di complessità operativa.

Una riscrittura della norma nel senso prospettato risolverebbe, ad esempio, gli imbarazzi legati all'interpretazione dell'ambito applicativo a seguito delle modifiche intervenute nel 2025 sulla codifica ATECO.

Per la lettera a-ter, com'è noto, non è coinvolto l'intero settore costruzioni (sezione F Ateco) ma solo alcune attività individuate dall'elenco contenuto nella citata circolare 14/E/2015 dell'AdE.

Questo elenco sarebbe indubbiamente superato ma, ciononostante, non è possibile per gli operatori fare oggi affidamento alle nuove codifiche - né cogliere le, in alcuni casi, migliori precisazioni - pena arrivare a paradossali conclusioni secondo cui, ad esempio, l'idraulico rimarrebbe in *reverse charge* dal 2025 solo per la realizzazione di impianti geotermici (il codice 43.22.01 richiamato nella citata circolare AdE, se analizzato nella versione ATECO 2025, contempla, infatti, solo tale tipologie di impianti ricodificando gli altri in nuovi codici non richiamati, all'epoca non esistevano, dalla citata circolare del 2015).

Una riscrittura nel senso prospettato risolverebbe altresì moltissime anomalie e disparità di trattamenti poco giustificabili.

Ne esemplifichiamo solo alcune:

- le sub prestazioni d'opera per l'installazione, in cantiere, di armature per il calcestruzzo armato (Ateco 2025 43.41.00; Ateco 2007 43.99.99) funzionano attualmente in *reverse charge*, ai sensi dell'articolo 17 comma 6 lettera a), solo se rese a favore di un'impresa di costruzioni (codici 41, 42 o 43) ma non anche quando la medesima prestazione è resa su incarico di un'impresa di pre-sagomatura (non in cantiere) dell'acciaio per cemento armato (Ateco 24.33.03) che fattura la fornitura e la posa vuoi all'impresa di costruzione vuoi direttamente al committente principale;
- il *reverse charge* (dal 2015) trova invece sempre applicazione per la posa di infissi fatturata da un posatore non fabbricante (Ateco 2007 43.32.02) verso qualsiasi impresa (vuoi il

falegname appaltatore vuoi il committente principale) in funzione dell'articolo 17 comma 6 lettera a-ter (norma, questa, che attualmente non può trovare invece applicazione nel caso sopra citato).

Si osservi, in chiusura, che per l'effetto di quanto proposto (punto ii e iii) entrerebbero in reverse anche le forniture in subappalto fatturate all'impresa di costruzione (appaltatrice) sia dal falegname quanto dall'impresa della pre-sagomatura (oggi non è così), mentre rimarrebbero escluse (punto iii e v) quelle che i medesimi soggetti dovessero fatturare al committente principale in quanto relative alla costruzione o completamento di edifici (e quindi ad operazioni non contemplate dal RC della lettera a-ter).

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Le misure previste dalla legge di bilancio in materia di promozione economica, internazionalizzazione e cooperazione confermano l'impianto tradizionale del sostegno pubblico all'export e alla presenza italiana nei mercati esteri.

Si tratta di interventi prevalentemente di rifinanziamento – destinati al rafforzamento della diplomazia economica, al Fondo 394/81 e al sostegno alla ricostruzione in Ucraina – che tuttavia non introducono innovazioni strutturali nella strategia di accompagnamento delle imprese sui mercati internazionali.

L'impatto sul sistema manifatturiero delle piccole e medie imprese risulta quindi indiretto. Si dovrà arrivare ad un piano industriale capace di sostenere in modo continuativo la competitività delle PMI nei mercati globali.

In questa prospettiva, appare prioritario un maggiore coordinamento tra MAECI, MIMIT, ICE, SIMEST, sistema produttivo e camerale, così da costruire un ecosistema unitario di sostegno all'export manifatturiero, integrando promozione, formazione, credito e presidio logistico.

Eliminazione della franchigia doganale per importazioni di basso valore

Un tema di particolare rilievo, oggi in discussione a livello europeo, riguarda la revisione della franchigia doganale per le spedizioni di valore inferiore a 150 euro, prevista dal Codice doganale dell'Unione.

Anche l'attuale regime IOSS, introdotto per semplificare dal 1°luglio 2021 il commercio elettronico di beni importati, consente l'ingresso in esenzione da dazio (ancorché non più da Iva), di milioni di colli provenienti da Paesi extra-UE, in larga parte dall'Asia, dichiarati sottosoglia (ovvero per valori trascurabili non superiori a € 150).

Il risultato è una distorsione competitiva sistemica: le piattaforme digitali extra-europee possono collocare sul mercato europeo prodotti a prezzi inferiori del 10-15 % rispetto agli analoghi beni realizzati in UE, sfruttando l'assenza di imposizione doganale e controlli equivalenti sugli standard di sicurezza, lavoro e ambiente. Ciò non perché la normativa non lo preveda ma perché è scarsamente efficiente la quantità e qualità dei controlli fatti dai vari Stati membri d'importazione.

Per il sistema manifatturiero italiano – in particolare nei comparti moda, calzature, accessori, arredamento, elettronica di consumo e componentistica – l'effetto è duplice: erosione dei margini industriali e riduzione della competitività dei canali commerciali tradizionali.

Secondo le stime di settore, oltre il 60 % degli articoli sotto franchigia riguarda beni appartenenti alle filiere del Made in Italy, spesso imitati o contraffatti, con un impatto diretto sull'occupazione e sul gettito fiscale.

L'abolizione della franchigia anche dei dazi per le importazioni di valore trascurabile, già prevista nella proposta di revisione del Codice doganale dell'UE (COM 2023/258), rappresenterebbe dunque una condivisibile misura di equità concorrenziale e tutela industriale, allineata alle scelte di altri partner occidentali come gli Stati Uniti, che hanno recentemente escluso dalla regola "de minimis" i prodotti di origine cinese.

Un intervento in questa direzione permetterebbe di ristabilire condizioni eque di concorrenza, contrastare l'evasione dei dazi e rafforzare la protezione del Made in Italy nel commercio elettronico quantomeno per i beni in entrata nella UE.

SANITÀ – DISPOSITIVI MEDICI

Il comparto dei dispositivi medici costituisce una delle infrastrutture industriali e tecnologiche più rilevanti del Paese, per valore economico, impatto occupazionale e funzione strategica nella tutela della salute pubblica.

Con oltre 4.000 imprese – per più del 90% piccole e medie – un fatturato aggregato di circa 16 miliardi di euro e oltre 76.000 addetti diretti, la filiera dei dispositivi medici è una componente essenziale della manifattura italiana e una leva di innovazione che sostiene la ricerca, la sicurezza sanitaria e la competitività nazionale.

L'importanza del comparto è oggi riconosciuta anche in sede europea: la centralizzazione del dossier *"Medical Devices"* presso la Commissione e la definizione di un quadro strategico per la produzione, la certificazione e la tracciabilità dei dispositivi confermano la volontà dell'Unione di considerare la manifattura biomedicale una leva di autonomia strategica, al pari dell'energia e della difesa.

In questo scenario, l'Italia dispone di un patrimonio industriale unico per specializzazione, competenze tecniche e diffusione territoriale, che tuttavia continua a operare in un contesto normativo e finanziario privo di una visione strutturale.

Analisi articoli

L'art. 80, che incrementa il tetto di spesa per i dispositivi medici dal 4,4% al 4,6% del Fondo Sanitario Nazionale, costituisce un intervento di entità meramente nominale e simbolica.

L'aumento di 0,2 punti percentuali – pari a circa 280 milioni di euro – copre appena la crescita dei costi produttivi ed energetici, senza compensare l'indotto di spesa oggi trasferito sulle imprese attraverso sforamenti e ritardi di pagamento.

Le analisi più attendibili, basate su dati del settore e delle amministrazioni regionali, indicano che la soglia effettiva di equilibrio dovrebbe collocarsi tra il 7,4% e il 7,6% del Fondo.

In assenza di un riallineamento realistico dei tetti, il sistema continuerà a generare disavanzi strutturali, che le Regioni compensano attraverso sforamenti e successivi meccanismi di rivalsa, alimentando un circolo vizioso che mina la stabilità finanziaria delle aziende.

È indispensabile un cambio di paradigma: il dispositivo medico non è un costo sanitario, ma un fattore produttivo e sociale, capace di generare valore aggiunto, occupazione e innovazione industriale.

L'art. 67, che rifinanzia le tariffe per l'assistenza protesica e ambulatoriale, si inserisce in un contesto già complesso dopo l'aggiornamento del Nomenclatore Tariffario avvenuto nel gennaio 2025. L'intervento, pur atteso da decenni, presenta elementi di criticità strutturale.

In particolare, per quel che riguarda il comparto degli ausili e delle protesi, la modalità di erogazione a gara anche per i dispositivi predisposti, che richiedono un adattamento alle specifiche terapeutiche del paziente, contrasta con i principi di appropriatezza e personalizzazione della cura. A ciò si aggiunge la persistenza di codici di riferimento superati, non allineati alle nuove tecnologie e ai dispositivi oggi effettivamente disponibili.

L'attuale impianto tariffario rischia di generare contenziosi e inefficienze operative, oltre a compromettere la qualità dell'assistenza e la sostenibilità delle forniture.

Occorre una riforma strutturale, semplificata e concreta, che introduca criteri di aggiornamento dinamico e tenga conto delle migliori pratiche europee, sul modello dell'introduzione di un repertorio nazionale.

Analogamente, l'art. 81 sui limiti di spesa per le prestazioni dei soggetti accreditati richiede un ripensamento dell'impianto attuale. La crescente domanda di assistenza rende indispensabile un coinvolgimento più ampio del privato accreditato, sostenuto da criteri di accreditamento trasparenti e da una migliore integrazione territoriale delle strutture, così da garantire prossimità, efficienza e qualità dei servizi.

L'art. 85 stanziava 20 milioni di euro per il potenziamento dei servizi di telemedicina, risultando una misura limitata rispetto alle ingenti risorse già assegnate ad AGENAS nell'ambito del PNRR - oltre 1,3 miliardi di euro, in larga parte non utilizzati.

Il nodo principale non è quindi la disponibilità delle risorse, ma la capacità di attuazione e di coordinamento. L'implementazione di un sistema di telemedicina efficiente richiede un approccio integrato che metta in rete strutture sanitarie, imprese e istituzioni, superando la frammentazione regionale che oggi ostacola l'interoperabilità delle piattaforme digitali.

Le imprese italiane del settore - in prevalenza PMI specializzate in sensoristica, software medicali e dispositivi di monitoraggio remoto - rappresentano una risorsa tecnologica di rilievo europeo.

Coinvolgerle in modo strutturato nella costruzione della sanità digitale nazionale consentirebbe di coniugare innovazione, competitività industriale e miglioramento dell'assistenza. L'assenza di un quadro di governance stabile rischia, al contrario, di disperdere risorse e vanificare gli investimenti.

Gli artt. 86 e 87 disciplinano il contributo per il "governo dei dispositivi medici", fissato allo 0,75% del fatturato derivante dalle forniture dirette al SSN, con una soglia di esenzione di 50.000 euro.

Pur finalizzato alla trasparenza della spesa, il contributo rappresenta un onere economico e burocratico sproporzionato.

Applicato al fatturato e non all'utile, incide in modo regressivo sulle imprese di minori dimensioni, già esposte a margini ridotti e a tempi di pagamento incerti.

L'obbligo di segregare contabilmente le forniture, istituire causali specifiche e gestire versamenti su base annuale introduce una complessità amministrativa significativa, aggravata da incertezze interpretative sulla natura imponibile della soglia, sulle scadenze e sull'ente destinatario.

Questa frammentazione procedurale compromette l'efficienza e genera costi indiretti rilevanti, in un settore che necessita invece di regole semplici, certe e proporzionate alle capacità operative delle PMI.

Payback Dispositivi Medici

La mancata previsione nella Legge di Bilancio 2026 di un intervento sul payback dei dispositivi medici costituisce un vuoto normativo di particolare peso.

Dopo la chiusura del contenzioso relativo agli anni 2015-2018 - che ha visto le imprese versare circa un quarto delle somme originariamente richieste - il settore si trova oggi nuovamente esposto a richieste per le annualità 2019-2022, aggravate dall'inclusione nei conteggi delle spese straordinarie sostenute durante la pandemia da Covid-19.

Il meccanismo, così come applicato, è inefficiente, iniquo e privo di coerenza economica: scarica sul sistema produttivo costi derivanti da decisioni di programmazione sanitaria regionale, compromette la liquidità delle imprese e disincentiva gli investimenti in ricerca e innovazione.

Confimi Industria ribadisce la necessità di un intervento strutturale che elimini il payback come strumento di finanziamento del sistema sanitario, sostituendolo con un modello di governance basato su responsabilità condivisa e sostenibilità industriale.

Il nuovo assetto dovrebbe prevedere, in primo luogo, l'abrogazione definitiva del meccanismo per le annualità successive alla presente.

L'attuale tetto di spesa, fissato al 4,6%, deve essere progressivamente riallineato al reale fabbisogno del SSN, stimato intorno al 7,6%; mentre le spese straordinarie Covid vanno incorporate dal calcolo complessivo in quanto estranei alla gestione ordinaria e derivanti da linee di finanziamento di matrice europea.

È altresì necessario ridefinire la ripartizione degli eventuali disavanzi, rafforzando la quota di responsabilità a carico delle Regioni - uniche titolari del governo della spesa sanitaria.

A partire già dalle annualità 2019-2022, si ritiene urgente l'inserimento una soglia di esenzione per le imprese con fatturato inferiore a 5 milioni di euro, al fine di tutelare la continuità del tessuto produttivo più fragile.

Per gli importi già maturati, andrebbero introdotti meccanismi di rateizzazione pluriennale senza oneri o interessi aggiuntivi, sostenuti da un Fondo di Garanzia nazionale che consenta alle aziende di preservare la capacità operativa e l'equilibrio finanziario.

Tali correttivi garantirebbero un equilibrio più equo tra sostenibilità della spesa pubblica, continuità delle forniture e tutela della capacità industriale del Paese. La definizione di regole chiare e condivise è il presupposto necessario per coniugare stabilità del sistema sanitario, competitività delle imprese e interesse collettivo.

TURISMO

In materia di turismo gli interventi previsti impattano su ambiti diversi ma strettamente interconnessi: la regolazione fiscale delle locazioni brevi, gli incentivi al lavoro stagionale, la programmazione degli investimenti di filiera e la fiscalità locale.

Si tratta di un insieme di misure che, lette nel loro complesso, delineano la volontà di rafforzare la competitività del comparto, ma che presentano livelli differenti di efficacia e di coerenza strategica.

L'art. 7, dedicato alle locazioni brevi, affronta il tema del contrasto all'elusione ma attraverso una leva fiscale che rischia di colpire proprio i canali più trasparenti e tracciabili.

L'innalzamento selettivo della cedolare secca sulle locazioni intermedie da piattaforme digitali può generare effetti distorsivi, spingendo parte del mercato verso circuiti informali e sottraendo risorse al sistema produttivo collegato all'accoglienza diffusa.

Il trattamento integrativo per i dipendenti delle strutture turistico-alberghiere (art. 8) costituisce un intervento di sostegno al reddito coerente con le esigenze congiunturali del settore, ma ancora privo di una prospettiva strutturale. L'incentivo favorisce la gestione dei picchi di attività e sostiene la fidelizzazione del personale, ma richiede politiche complementari di formazione e destagionalizzazione per incidere in modo duraturo sull'occupazione.

L'art. 98 rappresenta la misura di maggiore respiro strategico: introduce una logica di filiera e di programmazione pluriennale, collegando le politiche turistiche agli strumenti di finanza per l'impresa e agli interventi di rigenerazione territoriale. L'integrazione tra turismo,

manifattura e innovazione restituisce coerenza al disegno industriale del comparto, nella prospettiva di un modello di sviluppo sostenibile e competitivo.

Completano il quadro le disposizioni sull'imposta di soggiorno (art. 121), che rafforzano l'autonomia finanziaria dei comuni e consentono di destinare le risorse alla manutenzione dei servizi e alla valorizzazione del patrimonio locale. L'attenzione ai meccanismi di riscossione, in particolare ai costi derivanti dai pagamenti elettronici che gravano sulle strutture ricettive, rimane un nodo da risolvere per evitare che l'imposta si traduca in un onere improprio per le imprese del settore.

Nel loro insieme, le disposizioni dedicate al turismo confermano la centralità del comparto come ambito di politica economica, ma ne evidenziano anche la frammentarietà di approccio.

L'obiettivo dovrebbe essere quello di consolidare una visione di lungo periodo, fondata su strumenti coordinati e su un rapporto più stretto tra politiche fiscali, occupazionali e di investimento. I commenti che seguono approfondiscono, articolo per articolo, i punti di forza e le criticità di questo quadro, con proposte mirate a renderlo più coerente e funzionale alla crescita dell'intero sistema turistico e produttivo.

Art. 7 – Modifiche alla disciplina sulle locazioni brevi

La disposizione in esame, pur muovendo dall'intento condivisibile di rafforzare la vigilanza fiscale e di contrastare le forme elusive nel comparto delle locazioni brevi, rischia di determinare effetti opposti a quelli auspicati.

L'incremento dell'aliquota della cedolare secca dal 21% al 26% per i contratti intermediati da soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliare o da piattaforme telematiche penalizza, di fatto, le modalità di gestione più trasparenti e tracciabili. Tali piattaforme, infatti, garantiscono la piena regolarità dei flussi economici, la certezza dei pagamenti e la disponibilità immediata di dati utili ai controlli fiscali.

In tale prospettiva, l'aggravio d'imposta potrebbe tradursi in un incentivo alla disintermediazione informale, spingendo una parte dell'offerta verso circuiti opachi o privi di tracciabilità, con il rischio concreto di un incremento del sommerso e di una riduzione della base imponibile effettiva. Ne risulterebbe compromesso l'obiettivo stesso di contrasto

all'evasione, introducendo al contempo un disincentivo per i soggetti che scelgono la piena conformità fiscale e amministrativa.

Sul piano economico, il provvedimento può produrre ripercussioni indirette anche sul sistema produttivo manifatturiero, in particolare su quella rete di piccole e medie imprese che alimentano la filiera dell'accoglienza diffusa, fornendo beni, arredi, servizi tecnici e manutentivi. Un rallentamento del mercato delle locazioni brevi, specie nei territori a più alta vocazione turistica o nelle aree interne, potrebbe comprimere la domanda di tali produzioni, incidendo negativamente sull'indotto locale e sulla vitalità economica dei distretti.

In un contesto di crescente integrazione tra turismo, manifattura e valorizzazione territoriale, sarebbe auspicabile orientare la normativa verso un rafforzamento della collaborazione informativa tra piattaforme e amministrazione finanziaria, piuttosto che verso un aumento selettivo della tassazione.

Una politica coerente di contrasto all'evasione deve saper premiare la trasparenza e l'uso di strumenti digitali tracciabili, evitando di penalizzare i canali che garantiscono legalità, efficienza e competitività al sistema economico complessivo.

Art. 8 - Misure in favore dei dipendenti di strutture turistico-alberghiere

Il trattamento integrativo speciale per i lavoratori dipendenti del comparto turistico-alberghiero rappresenta un intervento pragmatico, che risponde a un'esigenza contingente di sostenere i redditi e di incentivare la permanenza dei lavoratori nel settore durante la stagione di maggiore attività.

La misura, nella sua impostazione, è efficace nel breve periodo e offre alle imprese uno strumento utile per gestire i picchi di lavoro, contenendo parzialmente la pressione sui costi e migliorando la capacità di programmazione.

Tuttavia, la sua natura transitoria e l'assenza di un disegno più organico di politiche attive del lavoro nel turismo ne limitano l'impatto strategico. Il trattamento integrativo agisce come un sostegno di breve durata, senza incidere sulla stabilità occupazionale né sul rafforzamento delle competenze professionali.

In un settore segnato da una crescente competizione per la manodopera qualificata, la fidelizzazione del personale non può poggiare solo su incentivi economici temporanei, ma deve essere accompagnata da interventi strutturali di formazione, qualificazione e continuità contrattuale.

Il valore aggiunto della misura risiede comunque nella leva della fidelizzazione, che può contribuire a ridurre la volatilità occupazionale e a rafforzare il legame tra impresa e lavoratore. In un contesto di forte concorrenza per le professionalità specializzate, la possibilità di riconoscere un trattamento aggiuntivo e fiscalmente agevolato può costituire un incentivo concreto alla permanenza del personale, riducendo i costi indiretti derivanti da turnover e nuove assunzioni.

Sotto il profilo economico, il provvedimento produce effetti positivi anche lungo la filiera manifatturiera collegata al turismo: arredi, forniture, prodotti alimentari, servizi tecnici e manutentivi.

Una maggiore stabilità del lavoro nel comparto alberghiero genera infatti una domanda più regolare e prevedibile per le imprese fornitrici, molte delle quali di piccola e media dimensione.

In questo senso, pur essendo un intervento settoriale, la misura contribuisce a preservare un equilibrio economico più ampio, sostenendo indirettamente segmenti significativi della manifattura nazionale.

L'efficacia del trattamento integrativo, tuttavia, sarà misurabile solo se il Governo saprà accompagnarlo con politiche di medio periodo volte alla destagionalizzazione, alla formazione del personale e al consolidamento delle filiere territoriali. Senza questa prospettiva, la misura rischia di restare un correttivo episodico, utile ma incapace di trasformarsi in un reale fattore di competitività per il turismo italiano.

Art. 98 - interventi strategici per il sostegno e lo sviluppo delle filiere del turismo e in favore delle imprese

L'articolo rappresenta una delle disposizioni più strutturate e potenzialmente incisive della Legge di Bilancio 2026 in materia di turismo e sviluppo territoriale.

L'impostazione integrata della misura costituisce un'evoluzione significativa rispetto agli interventi frammentati del passato, delineando una strategia che riconosce la natura trasversale del turismo e la sua funzione di traino per numerose filiere produttive, manifatturiere e di servizio.

Il principale punto di forza risiede nel carattere finanziario diversificato dell'intervento: l'attivazione di strumenti rotativi e garanzie dedicate, accanto ai contributi diretti, consente di ampliare l'accesso alle risorse e di sostenere investimenti anche di medio-lungo periodo. La possibilità di coinvolgere imprese di filiera estese – dal design al food, dall'arredo contract alle tecnologie per l'ospitalità – apre inoltre un canale di sinergia tra manifattura e turismo, due settori che condividono la stessa vocazione territoriale e artigianale.

Altro elemento qualificante è la semplificazione delle procedure di gestione e l'investimento nella capacità amministrativa.

La frammentazione burocratica e la lentezza dei processi di spesa hanno rappresentato in passato uno dei principali ostacoli all'efficacia delle politiche turistiche; la previsione di un coordinamento più stretto e di tempi certi di erogazione costituisce una condizione indispensabile per restituire efficienza al sistema.

L'approccio di filiera e di strategia territoriale appare, inoltre, coerente con l'esigenza di superare la logica dei contributi episodici, orientando gli investimenti verso progetti integrati di rigenerazione e valorizzazione delle destinazioni turistiche.

La misura può quindi generare effetti positivi lungo tutta la catena del valore, contribuendo a stimolare la domanda interna, l'occupazione qualificata e la competitività complessiva delle filiere collegate.

Perché tali effetti si consolidino, sarà tuttavia essenziale garantire continuità pluriennale alle risorse e stabilità regolatoria, evitando che la dimensione programmatica del provvedimento si riduca a una pianificazione formale priva di attuazione concreta.

Nel complesso, la misura delinea una direzione condivisibile: un turismo che torna a essere motore di sviluppo industriale e territoriale, non solo voce di spesa pubblica. La sua efficacia dipenderà dalla capacità di tradurre la visione strategica in strumenti realmente accessibili

alle imprese, capaci di sostenere l'innovazione, la sostenibilità e la competitività delle filiere produttive che del turismo costituiscono la base materiale.

Art. 121 – Proroga delle disposizioni in materia di imposta di soggiorno

La proroga e la ridefinizione delle disposizioni in materia di imposta di soggiorno rispondono all'esigenza di garantire ai comuni a vocazione turistica risorse adeguate alla gestione dei flussi, la manutenzione dei servizi locali e la valorizzazione dei beni culturali e ambientali. L'intervento conferma la possibilità per gli enti locali di rimodulare le aliquote entro i limiti previsti, rafforzando la capacità finanziaria dei territori e la loro autonomia regolamentare.

L'imposta, se correttamente gestita, può costituire uno strumento di finanziamento stabile per interventi di manutenzione urbana, tutela del patrimonio e sostegno ai servizi di accoglienza. La destinazione vincolata dei proventi rappresenta un elemento positivo, poiché assicura che le risorse derivanti dall'attività turistica siano reinvestite nei territori e nella qualità dell'offerta.

Rilevante è anche la dimensione sociale della misura: la possibilità di impiegare parte del gettito a favore di categorie vulnerabili contribuisce a compensare l'impatto del turismo sui residenti, migliorando l'equilibrio tra sviluppo economico e coesione territoriale.

Il riconoscimento di un ampio margine di autonomia ai comuni consente di calibrare l'imposizione sulle caratteristiche del territorio e sulla stagionalità dei flussi, favorendo una gestione più flessibile e responsabile delle politiche turistiche.

Tale autonomia, tuttavia, deve essere accompagnata da meccanismi di trasparenza e di rendicontazione che garantiscano un utilizzo effettivo delle risorse per le finalità dichiarate.

Merita particolare attenzione il tema delle modalità di riscossione dell'imposta, che avviene sempre più frequentemente attraverso strumenti elettronici di pagamento. Poiché l'albergatore opera come sostituto d'imposta, egli è tenuto a trasferire integralmente al comune le somme versate dagli ospiti, ma deve nel contempo sostenere le commissioni bancarie o di circuito applicate ai pagamenti digitali.

Tale onere, di fatto non compensato, incide sui margini operativi delle strutture ricettive, soprattutto di piccola e media dimensione, che già operano con costi fissi elevati e forte stagionalità. Un intervento correttivo volto a neutralizzare o dedurre tali commissioni consentirebbe di preservare l'integrità del gettito per i comuni senza penalizzare economicamente gli operatori del settore.

L'imposta di soggiorno, se amministrata in modo coerente e trasparente, può rappresentare un volano per il miglioramento della qualità urbana e della competitività turistica dei territori. Tuttavia, il suo impatto positivo dipenderà dalla capacità di bilanciare la legittima esigenza di gettito con la sostenibilità economica delle imprese ricettive e dalla certezza che le risorse raccolte siano effettivamente destinate agli interventi di valorizzazione previsti.

ECONOMIA CIRCOLARE E RICICLO

Crisi del comparto del riciclo meccanico delle materie plastiche

Il comparto del riciclo meccanico delle materie plastiche, rappresentato all'interno del sistema Confimi da Assorimap, attraversa una fase di grave e persistente difficoltà che mette a rischio la sopravvivenza di una filiera industriale strategica per l'economia circolare nazionale.

L'aumento dei costi energetici, la volatilità dei mercati internazionali, la concorrenza dei polimeri vergini a basso costo e l'ingresso di materiali importati dichiarati "riciclati" ma privi di tracciabilità o di standard ambientali equivalenti stanno progressivamente erodendo la competitività delle imprese.

Nel solo primo semestre del 2025, in Europa, si è persa una capacità di trattamento pari all'intero volume del 2024, con oltre 45 impianti chiusi tra il 2023 e il 2025. In Italia, il comparto - che conta più di 350 aziende e circa 10.000 addetti - ha registrato una contrazione del fatturato delle materie prime seconde superiore al 30%, con un crollo degli utili da 150 milioni nel 2022 a 6 milioni nel 2023.

La gravità della situazione ha indotto 28 organizzazioni europee di filiera, tra cui Assorimap, a sottoscrivere una lettera indirizzata alla Commissione europea per sollecitare un intervento immediato a tutela del comparto. Tale iniziativa, di portata comunitaria, evidenzia il rischio

concreto di un arretramento industriale che minaccia il raggiungimento dei target di riciclo previsti dal Green Deal e dalle direttive europee sull'economia circolare.

Occorre considerare che la gestione dei rifiuti – dalla raccolta al riciclo – è un processo articolato in fasi strettamente interdipendenti, che non può subire interruzioni senza generare conseguenze rilevanti. Il blocco dell'attività di riciclaggio della plastica comporterebbe l'impossibilità di assorbire i flussi derivanti dalla raccolta differenziata, determinando nel breve periodo la saturazione dei siti di stoccaggio, un aumento del rischio di incendio e un peggioramento della qualità dei servizi di igiene urbana.

Analogamente, l'interruzione del reimpiego dei materiali ottenuti dal riciclo vanificherebbe gli sforzi compiuti nelle fasi precedenti della catena di gestione, compromettendo l'intero equilibrio del sistema.

La crisi del riciclo si traduce, inoltre, in un aggravio economico per la finanza pubblica: la riduzione dei volumi effettivamente riciclati comporta un aumento del contributo italiano alla plastic tax europea, oggi stimato in circa 800 milioni di euro annui. Il venir meno del riciclo meccanico non solo ridurrebbe la competitività industriale del Paese, ma indebolirebbe anche la capacità di contribuire al raggiungimento degli obiettivi ambientali europei.

Assorimap, in coerenza con le posizioni confederali, propone l'attivazione urgente di un tavolo nazionale permanente sul riciclo, con il compito di coordinare gli interventi tra i Ministeri competenti e le rappresentanze di settore e l'istituzione di un fondo di emergenza per sostenere le imprese del riciclo meccanico dei rifiuti plastici da imballaggio, parametrato alle quantità di Materie Prime Seconde immesse sul mercato e articolato secondo le norme tecniche UNI 10667.

Parallelamente, appare necessario introdurre incentivi all'impiego di plastica riciclata nei processi produttivi, sul modello francese che prevede un contributo fino a 1.000 euro per tonnellata di materiale riutilizzato, insieme a un sistema di tracciabilità e certificazione unificato per i materiali importati.

Il riciclo meccanico delle plastiche costituisce un presidio industriale e tecnologico di rilievo strategico, capace di coniugare sostenibilità ambientale, innovazione manifatturiera e occupazione qualificata.



Salvaguardarne la tenuta significa preservare una componente essenziale dell'economia circolare nazionale e consolidare la coerenza delle politiche industriali italiane con gli obiettivi europei di transizione ecologica e produttiva.