Split Payment

Lo split payment, anche conosciuto come scissione dei pagamenti, è una procedura di liquidazione IVA che si applica alle cessioni di beni ed alle prestazioni di servizi effettuate nei confronti delle Pubbliche amministrazioni. In tal caso, sono queste ultime a dover corrispondere l'IVA e non i fornitori.

Cos'è lo **split payment**? Si tratta di una **modalità di corresponsione dell'IVA** per la quale il cessionario/committente diventa il debitore dell'IVA al posto del cedente/prestatore. Dunque, se normalmente è il cessionario a versare l'IVA al proprio cedente/prestatore, con lo split payment i ruoli si invertono.

La procedura dello **split payment nella fattura elettronica** è stata introdotta in Italia nel 2015 come strumento anti evasione, con particolare riferimento all'Imposta sul valore unico (IVA). Generalmente viene applicata ai fornitori di beni ed ai prestatori di servizi nell'ambito dei rapporti con la **Pubblica Amministrazione,** la quale si occupa del versamento dell'IVA direttamente all'erario.

Il meccanismo di scissione dei pagamenti si applica alle operazioni di cessione di beni o prestazione dei servizi nei confronti di tutte le PA presenti nel **conto economico consolidato**. Lo split payment **non si applica a tutti i fornitori** e prestatori delle PA indistintamente. In particolare, risultano essere esclusi dall'applicazione della procedura di corresponsione dell'IVA di split payment del 2023:

- I **professionisti che operano con ritenuta d'acconto**;
- i **lavoratori autonomi del regime dei minimi** che non applicano l'IVA sulle fatture;
- i cessionari/committenti che sono soggetti a **inversione contabile o reverse charge**.

Pertanto, **tutti gli enti di PA** sono soggetti a split payment nell'ambito del versamento dell'IVA per la committenza di cessione di beni e servizi ad eccezione dell'ambito del reverse charge. Dall'altro lato, vi sono anche alcuni fornitori esclusi dal regime in questione, come nel caso dello split payment per professionisti del 2023. Tale decisione, in realtà, è stata presa nel 2018 con il cosiddetto **Decreto Dignità**, il quale ha sancito che i soggetti a ritenute a titolo d'imposta o di acconto ai sensi dell'art. 25 del DPR n.600/1973 non applicano lo split payment.

Per capire meglio **come funziona lo split payment**, di seguito è riportata la procedura passo dopo passo.

- Il **fornitore delle PA incassa il corrispettivo** della cessione del bene o la prestazione del servizio senza IVA;
- il **committente**, ovvero un ente della Pubblica Amministrazione, **effettua il versamento dell'IVA direttamente all'erario** attraverso il modello F24 "enti pubblici";
- il **fornitore emette la fattura elettronica** con split payment, specificando dunque che l'operazione è soggetta al regime di scissione dei pagamenti, indicando inoltre la percentuale e l'importo dell'IVA rispetto a quanto fornito al committente senza però caricarle nei confronti della PA.

II. Elenco Fiere

CALENDARIO FIERE 2027 –

PROPOSTE FINCO\CASEITALY ED ASSOCIATI

DATA	FIERA	LUOGO	PAESE
11-15 gennaio 2027	**BAU Munich**	Monaco di Baviera	Germania
28-30 gennaio 2027	**Sencon Dakar**	Dakar/ Diamniadio	Senegal
15-19 febbraio 2027	**R+T Stuttgart**	Stoccarda	Germania
02-04 marzo 2027	**Jec World**	Parigi	Francia
08-10 aprile 2027	**BIG 5 Construct Ethiopia**	Addis Abeba	Etiopia
19-22 aprile 2027	**BIG 5 Construct Saudi (Riyadh)**	Riyadh	Arabia Saudita
27-30 aprile 2027	**TurkeyBuild**	Istanbul	Turchia
18- 20 maggio 2027	**Construmat Barcellona 2027**	Barcellona	Spagna
giugno 2027	**BIG 5 Construct South Africa**	Johannesburg	Sudafrica
21-24 settembre 2027	**CMS Berlin - Clean Meet Smart**	Berlino	Germania
Ottobre 2027	**BakuBuild**	Baku	Azerbaijan
14-16 ottobre 2027	**BIG 5 Construct Kenya**	Nairobi	Kenya
novembre 2027	**BIG 5 Global**	Dubai	UAE

#LAVORO

Trasparenza retributiva: equità o nuova rigidità?

IL D.LGS. 96/2026 RECEPISCE LA DIRETTIVA UE 2023/970 CONTRO LE DISCRIMINAZIONI SALARIALI. PRINCIPIO CONDIVISIBILE, MA L'APPLICAZIONE ALLE PMI ITALIANE APRE PIÙ DI UN INTERROGATIVO SU COSTI, CONTENZIOSO E FLESSIBILITÀ GESTIONALE

DI FABIO BRIVIO, COMPONENTE DELLA GIUNTA FINCO

Con l'entrata in vigore del D.Lgs. n. 96/2026, adottato in attuazione della Direttiva (UE) 2023/970 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 10 maggio 2023, il rapporto tra datore di lavoro e lavoratore entra in una nuova fase. L'obiettivo dichiarato della norma è quello di rafforzare la trasparenza retributiva e contrastare le discriminazioni salariali, in particolare quelle legate al genere. Si tratta di finalità certamente condivisibili.

Tuttavia, come spesso accade quando si interviene su materie complesse, il risultato concreto dipenderà dalle modalità applicative e dalla capacità della normativa di adattarsi alle specificità dei diversi sistemi economici nazionali. Il rapporto tra lavoro svolto e retribuzione percepita è infatti uno degli aspetti più delicati dell'organizzazione aziendale. Tentare di disciplinarlo attraverso regole uniformi valide per tutti i Paesi dell'Unione Europea rappresenta una sfida particolarmente complessa. Nell'Unione Europea convivono infatti ventisette economie caratterizzate da differenti livelli di sviluppo, produttività, costo del lavoro, pressione fiscale e sistemi di welfare. Persistono, inoltre, significative differenze tra i Paesi appartenenti all'area euro e quelli che mantengono una propria sovranità monetaria. Queste diversità incidono direttamente sulla competitività delle imprese e sulle dinamiche occupazionali. Le continue rilocalizzazioni produttive registrate negli ultimi anni ne costituiscono una dimostrazione evidente: molte attività ad alta intensità di manodopera si spostano verso aree in cui il costo del lavoro e gli oneri contributivi risultano più sostenibili. In questo contesto, l'introduzione di nuovi obblighi amministrativi e organizzativi potrebbe accentuare ulteriormente alcune criticità già esistenti. Un ulteriore elemento di riflessione riguarda la diversa scansione temporale degli obblighi previsti dalla normativa in funzione della dimensione aziendale. Le imprese più strutturate saranno chiamate ad adeguarsi più rapidamente a nuovi adempimenti e obblighi informativi, mentre le realtà di minori dimensioni disporranno di tempi più lunghi. Pur trattandosi di una scelta comprensibile sotto il profilo organizzativo, resta da valutare se tale differenziazione possa generare effetti competitivi non sempre neutrali tra operatori che agiscono negli stessi mercati.

IL SILENZIO DELLE PARTI SOCIALI

La domanda di fondo è quindi se questa disciplina rappresenti lo strumento più efficace per contrastare fenomeni quali il lavoro sottopagato, lo sfruttamento o il caporalato. Si tratta di problemi reali, ma profondamente diversi tra loro e spesso radicati in contesti economici e territoriali specifici. Una regolazione uniforme rischia talvolta di non cogliere pienamente tali differenze. Un ulteriore aspetto che merita una riflessione riguarda il ruolo delle parti sociali nella formazione di normative di tale portata. È infatti difficile immaginare che una disciplina così articolata, destinata a incidere profondamente sull'organizzazione delle imprese e sulle relazioni industriali, possa essere elaborata senza il contributo diretto delle rappresentanze datoriali e sindacali, sia a livello europeo sia nazionale.

Proprio per questo sorprende il limitato dibattito pubblico che ha accompagnato il recepimento della direttiva. Se le organizzazioni di rappresentanza hanno partecipato, direttamente o indirettamente, alla definizione dell'impianto normativo, sarebbe auspicabile una maggiore assunzione di responsabilità nel confronto con imprese e lavoratori rispetto alle conseguenze pratiche che la nuova disciplina produrrà. Le associazioni datoriali e le organizzazioni sindacali rivendicano da sempre il ruolo di interpreti delle esigenze del mondo del



lavoro. Per tale ragione appare legittimo chiedersi se abbiano valutato adeguatamente l'impatto che nuovi obblighi amministrativi, procedure di rendicontazione e potenziali contenziosi potranno avere soprattutto sulle piccole e medie imprese, che rappresentano la componente prevalente del tessuto produttivo italiano.
Se la normativa produrrà gli effetti positivi auspicati, il merito andrà riconosciuto anche a chi ne ha sostenuto l'impianto. Se invece emergeranno criticità applicative e nuove rigidità organizzative, sarebbe opportuno che le stesse parti sociali partecipassero al dibattito sulle necessarie correzioni. Perché ancora una volta, davanti a una riforma che tocca il cuore delle relazioni industriali, il silenzio delle grandi rappresentanze sindacali e datoriali rischia di trasformarle agli occhi dei nostri imprenditori in moderni sepolcri imbiancati: formalmente presenti, ma autoreferenziali e sostanzialmente assenti dal confronto sui problemi reali delle imprese.

IL DIVIETO DI CHIEDERE LA RAL PRECEDENTE

Uno degli aspetti più discussi riguarda il divieto per il datore di lavoro di richiedere al candidato informazioni sulla retribuzione percepita presso precedenti datori di lavoro. La ratio della norma è chiara: evitare che eventuali disparità pregresse si perpetuino automaticamente nei successivi rapporti di lavoro. Tuttavia, dal punto di vista operativo, possono emergere alcune criticità. Per esperienza diretta, avendo fatto molti colloqui di selezione e assunzione in prima persona, posso confermare quanto sia importante comprendere il percorso professionale del candidato e se il livello di responsabilità ricoperto nelle precedenti esperienze sia adeguatamente dimostrabile.
La RAL percepita o attesa è spesso un parametro preciso e solido in questo senso. Dato che spesso le aziende, anche le più piccole, dispongono già di parametri retributivi definiti dal contratto collettivo applicato, dall'organizzazione interna e dalle politiche di equità aziendale. Resta però da capire come si concilierà l'esigenza di trasparenza con la necessità di bilanciare correttamente le aspettative economiche da un lato e le competenze ed esperienze maturate dal candidato/a. Non sottovaluterei poi che esiste il rischio concreto che la fase negoziale diventi più articolata e complessa, soprattutto per le posizioni di livello medio-alto nelle PMI, che spesso non dispongono di strutture HR particolarmente articolate.ù

PARITÀ RETRIBUTIVA: IL PRINCIPIO E L'ONERE DELLA PROVA

Un altro punto centrale della riforma riguarda la parità retributiva tra uomini e donne che svolgono lo stesso lavoro o un lavoro di pari valore. Il principio è difficilmente contestabile: a parità di mansioni, responsabilità e competenze, differenze salariali prive di giustificazioni oggettive non dovrebbero esistere. La vera sfida riguarda però l'applicazione concreta del principio.
La direttiva non impone una perfetta uniformità salariale né vieta differenze fondate su elementi oggettivi quali anzianità, esperienza, risultati, produttività o assunzione di maggiori responsabilità. Tuttavia si richiede alle imprese una crescente capacità di documentare e giustificare tali differenze: ed é proprio su questo aspetto che potrebbero emergere le maggiori difficoltà. Soprattutto per quel vasto tessuto di piccole e medie imprese che costituisce la struttura portante dell'economia italiana. Molte aziende non dispongono di sistemi formalizzati di valutazione delle performance o di classificazione delle competenze.
Ciò potrebbe tradursi in nuovi costi organizzativi e amministrativi, non sempre facilmente sostenibili. Inoltre, il rischio di un aumento del contenzioso non può essere escluso. Quanto più la normativa richiederà verifiche, rendicontazioni e giustificazioni documentali, tanto maggiore sarà la necessità per le imprese di dotarsi di strumenti e procedure adeguate.

MERITO, PRODUTTIVITÀ E FLESSIBILITÀ GESTIONALE

Un tema che merita particolare attenzione riguarda il rapporto tra trasparenza retributiva e valorizzazione del merito. Nella realtà aziendale accade frequentemente che lavoratori formalmente inquadrati nello stesso livello contrattuale contribuiscano in misura differente ai risultati dell'impresa. Disponibilità, capacità organizzative, competenze specialistiche, produttività individuale e assunzione di responsabilità rappresentano fattori che incidono concretamente sul valore apportato all'organizzazione. La normativa non esclude la possibilità di riconoscere tali differenze. Sarà tuttavia fondamentale garantire che le imprese possano continuare a premiare il merito e la produttività senza essere gravate da oneri documentali eccessivamente complessi. Il rischio, in caso contrario, è quello di favorire una crescente uniformazione formale dei trattamenti economici, con una progressiva riduzione della flessibilità gestionale che caratterizza soprattutto le realtà imprenditoriali di minori dimensioni.

UNA RIFLESSIONE FINALE

Le finalità perseguite dalla Direttiva (UE) 2023/970 sono certamente condivisibili e rispondono all'esigenza di rafforzare l'equità e la trasparenza nel mercato del lavoro europeo. Resta tuttavia aperta una questione di fondo: fino a che punto è possibile applicare regole uniformi a sistemi economici profondamente differenti tra loro? È questo davvero il modello di sviluppo immaginato dalle istituzioni europee e dai loro apparati burocratici, spesso più attenti all'uniformità delle regole che alle profonde differenze economiche e produttive che caratterizzano gli Stati membri?
L'Italia presenta una struttura produttiva composta prevalentemente da piccole e medie imprese, spesso radicate a livello territoriale e caratterizzate da modelli organizzativi molto diversi da quelli presenti in altre economie europee. Per questo motivo mi aspetterei una fase interlocutoria in cui sarà fondamentale per le associazioni sindacali e datoriali monitorare attentamente gli effetti concreti della riforma, verificando se gli obiettivi di maggiore equità retributiva saranno effettivamente raggiunti negli orizzonti temporali previsti e senza generare eccessivi oneri amministrativi, rigidità organizzative del mercato del lavoro, o effetti indesiderati sulla competitività delle imprese. Il giudizio definitivo non potrà che arrivare dall'esperienza applicativa e dai risultati che la norma sarà in grado di produrre nel tempo.
Ai posteri l'ardua sentenza.

IV. UE Inc. e 28° REGIME (All. IV).

EU INC. E IL 28° REGIME

Una nuova forma societaria europea: cosa cambia per le imprese che vogliono crescere nel mercato unico

Da 27 a 1	48 ore	€100
Un unico sistema giuridico per società europee, rispetto ai 27 nazionali esistenti	Tempo massimo per costituire una EU Inc., interamente online	Costo massimo di registrazione previsto dalla proposta

COS'È E PERCHÉ IMPORTA

Un'unica forma societaria per l'intera Unione Europea: perché nasce ora

Oggi, un'impresa italiana che vuole aprire una filiale in Francia, in Germania o in Polonia deve navigare tre sistemi giuridici diversi, tre regimi di registrazione diversi, tre serie di obblighi burocratici diversi. Lo stesso vale per qualsiasi paese dell'Unione. Con 27 sistemi nazionali e oltre 60 forme societarie diverse, **la frammentazione giuridica europea diventa un limite e un dazio invisibile sulla crescita transfrontaliera**: allunga i tempi, aumenta i costi legali e scoraggia l'espansione oltre confine, in particolare per le piccole e medie imprese.

È questo il problema che la Commissione europea ha deciso di affrontare con la proposta di **EU Inc.**, presentata il 18 marzo 2026. L'idea è semplice: creare un'unica forma societaria europea, valida e riconosciuta automaticamente in tutti i 27 Stati membri, che si affianchi alle forme nazionali esistenti senza sostituirle. Un'impresa che sceglie di costituirsi come EU Inc. non deve aprire strutture separate paese per paese: opera sotto un'unica targa legale riconoscibile ovunque nell'Unione.

Il progetto nasce dalle linee guida strategiche dei rapporti Draghi e Letta – due analisi commissionate dall'UE nel 2024 per ridefinire le priorità economiche e industriali europee – che avevano entrambi identificato la frammentazione del diritto societario come uno degli ostacoli strutturali alla competitività europea. Il 28° regime è quindi rientrato tra le priorità legislative della legislatura per aumentare attrattività di investimenti, scalabilità di imprese europee e snellire costi e tempi burocratici.

Il nome "28° regime" indica un sistema che si aggiunge ai 27 ordinamenti nazionali come opzione aggiuntiva, non sostitutiva. Le imprese che operano principalmente sul mercato italiano probabilmente saranno meno interessate e continueranno a usare la loro forma societaria nazionale. EU Inc. è pensata per chi vuole scalare in Europa senza moltiplicare le strutture legali, o per chi vuole semplificare le operazioni attuali che magari prevedono numerose strutture costose e complesse.

Perché seguire questo dossier. EU Inc. non è solo un tema da giuristi d'impresa. È un dossier che riguarda chiunque abbia affari, investimenti, clienti, fornitori, dipendenti o opportunità commerciali in più paesi europei, o chi desidera attrarre investimenti in entità europee. Con regole uniformi, un riduzione della frammentazione del mercato unico e costi di costituzione nettamente inferiori, la proposta cerca di aiutare imprese europee a crescere e attrarre più investimenti. Il negoziato

legislativo è aperto: le decisioni prese nei prossimi 12 mesi determineranno quanto questa opportunità sarà concreta e utilizzata.

COSA PREVEDE LA PROPOSTA

Costituzione in 48 ore, costi minimi, riconoscimento immediato in tutta l'UE

La proposta della Commissione (COM(2026) 321) definisce EU Inc. come una forma societaria digitale, opzionale e armonizzata. I principi cardine sono la velocità, la semplicità e l'accessibilità. Ecco i contenuti principali del testo attuale.



Costituzione digitale, rapida e a basso costo.

Il processo di registrazione sarà interamente online, senza obbligo di presenza fisica o autenticazione notarile. L'obiettivo è completare la costituzione entro 48 ore dall'invio della documentazione, con un costo massimo di 100 euro quando si utilizzano gli statuti tipo standardizzati a livello europeo. Viene eliminato il requisito di capitale minimo: è possibile costituire una EU Inc. a partire da 1 euro.

Riconoscimento automatico in tutti i 27 Stati membri.

Una volta registrata in un paese, la EU Inc. è riconosciuta come forma giuridica valida in tutta l'Unione, senza necessità di registrazioni aggiuntive o strutture locali per operare in altri mercati. La società è collegata al sistema BRIS (Business Registers Interconnection System), la rete europea di registri delle imprese, che garantisce la trasparenza e l'accesso alle informazioni in modo uniforme.

Classi di azioni multiple e accesso facilitato agli investimenti.

La proposta consente di emettere azioni con diritti di voto differenziati, una struttura di governance comune nelle aziende che raccolgono capitale da fondi di investimento o business angel. Questo tipo di flessibilità è oggi disponibile in alcune giurisdizioni europee ma non in altre, creando disomogeneità nell'attrattività per gli investitori. EU Inc. armonizza questa possibilità a livello europeo.

Stock option per i dipendenti con trattamento fiscale agevolato (EU-ESO).

Le stock option — ovvero il diritto concesso ai dipendenti di acquistare azioni della propria azienda a condizioni vantaggiose, spesso usate per attrarre e trattenere talenti senza pesare immediatamente sui costi aziendali — sono uno degli strumenti più citati dalle startup come barriera alla competizione con aziende americane o britanniche. La proposta introduce un piano EU-ESO standardizzato, con tassazione del beneficio differita al momento della vendita delle azioni, invece che all'assegnazione.

La Commissione incoraggia esplicitamente gli Stati membri a trattare questo reddito come plusvalenza e non come reddito da lavoro, alleggerendo l'onere fiscale.

Chiusura semplificata per chi non ce la fa.

Una delle novità meno discusse ma culturalmente rilevanti è la procedura di liquidazione semplificata per le EU Inc. che si trovano in stato di insolvenza. L'obiettivo è ridurre i costi e i tempi della chiusura, in modo che chi ha tentato e non ha avuto successo possa ricominciare più rapidamente. Questo è un segnale culturale preciso: avvicinarsi al modello anglosassone, dove il fallimento non è uno stigma permanente ma parte normale del percorso imprenditoriale.

Libertà di scelta del paese di registrazione.

I soci fondatori possono scegliere liberamente in quale Stato membro registrare la EU Inc., indipendentemente da dove operano fisicamente. Questo introduce un elemento di flessibilità strategica nella scelta della sede legale, che potrà essere influenzato da considerazioni di accesso ai mercati, qualità dell'ecosistema legale o prossimità agli investitori.

CHI PUÒ USARLA E IL DIBATTITO IN CORSO

Startups, PMI innovative, aziende cross-border: e il negoziato che ancora deve definire i contorni

La proposta originale della Commissione è rivolta a qualsiasi fondatore o impresa che la ritenga adatta alla propria situazione. Non è limitata a startup o a settori specifici. Tuttavia, il Parlamento Europeo potrebbe spingere per una definizione più precisa dei beneficiari, e il testo finale potrebbe essere diverso da quello attuale. Tra le modifiche proposte: una definizione numerica di startup come destinatario principale (meno di 100 dipendenti, fatturato sotto i 10 milioni di euro, meno di 10 anni di vita), e una lista di settori esclusi. Inoltre, alcuni emendamenti potrebbero puntare a rendere l'opzione esclusiva solo ad alcuni settori, potenzialmente escludendo le imprese attive in costruzioni, logistica su strada, ospitalità, lavorazione carni, cure residenziali e sicurezza privata. La maggior parte dei settori ad alta intensità di conoscenza tecnica — tecnologia, finanza, consulenza, farmaceutica, design — dovrebbero rimanere incluse. Il Parlamento discute queste proposte in queste settimane e la posizione finale non è ancora definita.

Sul fronte del Consiglio, i governi degli Stati membri stanno esaminando il testo in gruppi tecnici di lavoro.

> **Le voci nel dibattito**
>
> **Il mondo industriale** guarda con favore alla proposta, riconoscendola come uno strumento di semplificazione coerente con le esigenze di internazionalizzazione. Le principali riserve riguardano le troppe opzioni di adattamento lasciate ai singoli Stati, che rischiano di frammentare l'applicazione pratica, rendendo nullo lo sforzo di armonizzazione.
>
> **Il mondo startup e venture capital** è più critico: l'assenza di armonizzazione fiscale e lavorativa significa che, anche con EU Inc., un'azienda dovrà comunque gestire 27 regimi tributari diversi nei paesi in cui opera. Ad esempio, per chi deve assumere in Germania, pagare tasse in Francia e vendere in Spagna, EU Inc. semplifica la governance societaria ma non risolve varie altri complessità operativa quotidiana.
>
> **Le organizzazioni sindacali europee** hanno espresso preoccupazione per i diritti dei lavoratori, chiedendo che si continui a tutelare i lavoratori mantenendo adeguati controlli.

L'IMPATTO PER LE IMPRESE ITALIANE

Un'opportunità per chi guarda oltre confine

Per l'ecosistema italiano — fatto di PMI, startup tecnologiche, distretti produttivi, professionisti e associazioni di categoria — EU Inc. offre opportunità concrete se si rientra in determinate condizioni.

Un'azienda italiana che sceglie di costituirsi come EU Inc. ottiene una forma giuridica immediatamente riconoscibile e operativa in tutta l'Unione, senza dover aprire filiali locali o affidarsi a studi legali in ogni paese di espansione. Per i settori in cui la credibilità internazionale conta — dall'innovazione tecnologica ai servizi professionali, dall'agroalimentare di qualità al manifatturiero avanzato — questa riconoscibilità può fare la differenza nella raccolta di capitali e nell'accesso a clienti e partner europei, oltre che semplificare operazioni e amministrazione quotidiana.

Il Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT) è già impegnato nei tavoli tecnici con le associazioni di categoria per adeguare l'infrastruttura del Registro delle Imprese italiano. Il segnale è che l'Italia intende essere pronta all'avvio senza ritardi.

Cosa non cambia.

EU Inc. non è una scorciatoia fiscale o un modo per aggirare le normative sul lavoro italiane. La tassazione rimane quella del paese in cui l'azienda opera effettivamente. I contratti dei dipendenti restano soggetti al diritto del lavoro applicabile. Gli obblighi previdenziali, le norme antiriciclaggio, la contabilità e le procedure concorsuali rimangono nazionali. La forma giuridica cambia; il contesto operativo no.

Le leggi italiane esistenti su startup e PMI innovative non vengono modificate e restano valide per chi opera prevalentemente sul mercato interno. La SRL rimane la forma naturale per chi non ha vocazione transfrontaliere. EU Inc. non sostituisce nulla: si aggiunge come opzione per chi ha ambizioni europee.

STATO DEL NEGOZIATO E PROSSIMI PASSI

Il calendario del negoziato: dove siamo e cosa succede ora

Il negoziato procede su due binari paralleli: il Consiglio, dove i governi degli Stati membri lavorano tecnicamente sul testo, e il Parlamento Europeo, dove i gruppi politici presentano i propri emendamenti. L'obiettivo condiviso da Commissione, Consiglio e Parlamento è raggiungere un accordo entro fine 2026. Se questo obiettivo viene rispettato, le prime EU Inc. potrebbero diventare operative nel 2027.

Mar 2026	La Commissione presenta la proposta legislativa formale: COM(2026) 321, 18 marzo. Il regime viene denominato EU Inc.
Mag 2026	Primo esame in commissione JURI del Parlamento (4 maggio). Il Commissario McGrath presenta la proposta. Nomina del relatore Repasi (Socialista)
Giu 2026	Draft report Repasi pubblicato (29 giugno): 151 pagine, 246 emendamenti al testo della Commissione
Lug 2026 ▶	**SIAMO QUI — Parlamento esamina il draft report (15-16 luglio). Scadenza emendamenti dei gruppi politici: 17 luglio. La Presidenza irlandese del Consiglio avvia i lavori con EU Inc. tra le priorità dichiarate**
Set 2026	Previsto voto per definire il mandato negoziale del Parlamento
Fine 2026	Obiettivo: accordo politico tra Parlamento e Consiglio in trilogo
2027	Se l'accordo viene raggiunto nei tempi previsti, avvio operativo delle prime EU Inc.

Perché seguire questo dossier

EU Inc. non è un dossier astratto di diritto societario. È una proposta che cambia le condizioni pratiche per fare impresa in Europa. Alcune implicazioni concrete da tenere d'occhio:

- Chi ha clienti, fornitori o partner in altri paesi UE potrebbe avere a disposizione uno strumento societario più semplice e riconoscibile dell'attuale alternativa (aprire una società locale in ogni Stato).
- Chi raccoglie capitali da investitori europei o internazionali può beneficiare della struttura di governance più flessibile prevista da EU Inc., inclusa la possibilità di emettere classi di azioni diverse.
- Chi si confronta con la difficoltà di attrarre talenti europei troverà nelle stock option armonizzate (EU-ESO) uno strumento potenzialmente più semplice da gestire rispetto agli schemi nazionali attuali.
- Il testo finale dipende dal negoziato in corso. Il perimetro di chi può usare EU Inc. — e a quali condizioni — verrà definito nei prossimi mesi. Chi segue il dossier ora ha la possibilità di far sentire la propria voce prima che le regole siano chiuse.

EU Inc. o SRL italiana? Una guida pratica

CRITERIO	EU Inc.	SRL Italiana
Tempo di costituzione	48 ore (online)	Da giorni a settimane (con notaio)
Costo di registrazione	Massimo €100	€1.000–€3.000+ (notarile + registro)
Capitale minimo	Nessuno (da €1)	€1 (SRL semplificata) / €10.000 (SRL ordinaria)
Riconoscimento internazionale UE	Automatico in 27 paesi	Richiede strutture locali in ogni paese
Fiscalità	Quella del paese di operatività (non cambia)	Regime fiscale italiano
Diritto del lavoro	Quello del paese di registrazione (non cambia)	Diritto del lavoro italiano
Ideale per	Chi opera o vuole operare in più paesi UE	Chi opera principalmente in Italia

MISITI: "TROPPI COMMISSARI SCELTI PER AREA POLITICA. DEVONO TORNARE A ESSERE LEGATI ALL'EMERGENZA ED ESSERE TECNICI"

"Il proliferare dei commissariamenti a cui stiamo assistendo è il fallimento delle leggi che devono essere chiare e non oggetto di interpretazioni contrastanti". Aurelio Misiti è, con ogni probabilità, il massimo esperto di appalti pubblici in Italia. Già presidente del Consiglio superiore dei Lavori Pubblici, commissario straordinario per le grandi opere del Sud e poi sottosegretario e viceministro delle infrastrutture, vanta una lunga carriera come docente alla Sapienza, dove ha ricoperto anche il ruolo di preside di Ingegneria. È dunque uno degli interlocutori più qualificati per analizzare l'Italia delle grandi opere e dei commissari su cui si sta concentrando la nostra inchiesta.

Ingegnere, cosa pensa dell'uso ormai cronico della gestione commissariale in Italia?
"Ritengo che sia eccessivo. Molti pensano che il commissario possa risolvere il problema della lentezza dei lavori. Ma un commissario non può niente contro una frana. Non può evitare un contenzioso. Non può superare il problema del sottofinanziamento di un'opera".

Quando, secondo lei, un commissario è utile?
"I commissari devono essere lo stimolo nell'uso delle norme, che esistono e vanno applicate. Ma non può e non deve andare oltre".

Può farci qualche esempio?
"Si tende a ritenere che il commissario, in quanto svincolato, abbia mano libera. Non è così. Guardi per esempio alla vicenda del Ponte sullo Stretto di Messina: si è tentato di evitare di passare dal Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici. Il risultato? La Corte dei Conti si è allarmata ed è andata a verificare il progetto scoprendo che il costo di quell'opera era lievitato oltremodo. Non possono volerci 13,5 miliardi, pur con 4 previsti di compensazioni, quando un ponte di quel genere non costa più di 2-2,5 miliardi nel resto del mondo".

Lei è stato a sua volta commissario, è cambiato il commissariamento rispetto ad anni fa?
"Un tempo i commissari venivano nominati quando c'era un evento naturale grave come, non so, l'alluvione di Firenze, a cui si doveva dare una risposta immediata. Ed erano scelti tra i civil servant: alti funzionari incaricati di portare a termine una missione e senza emolumenti perché erano già retribuiti. Erano tecnici. Oggi invece troviamo commissari ingegneri che lavorano per i privati oppure scelti per la loro vicinanza ai partiti".

Quando è cambiato tutto?
"In parte questo è il risultato della riforma Bassanini che ha assoggettato al governo alcuni uffici prima indipendenti come il Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici o la Ragioneria Generale dello Stato. Queste figure tecniche di alto profilo prima non cambiavano al mutare dei governi. La riforma invece li ha parificati a capi dipartimento rendendoli di fatto sottoposti allo spoil system. Non stupisce dunque che oggi i commissari siano molto più legati all'Esecutivo. Sono convinto che questa riforma andrebbe profondamente modificata".

Ieri, su questo giornale, il presidente dell'Anac Giuseppe Busia ha spiegato ai nostri lettori che i commissari possono derogare anche al controllo dell'Autorità anticorruzione, il che diminuisce la trasparenza e l'efficienza del sistema.
"È un altro dei motivi per cui i commissari proliferano".

A marzo scorso il governo ha assegnato decine di opere strategiche all'amministratore delegato di Anas e Rfi. Cosa ne pensa?
"È un altro segnale. L'ordinario che diventa straordinario. Tunnel e ponti vengono trattati come un'emergenza ma non lo sono. Nominando gli amministratori delegati di fatto il governo permette loro di non rispondere ai loro consigli di amministrazione ma solo alle leggi. È come se dessero loro un'autorizzazione preventiva anche per svolgere lavori non urgenti che andrebbero sottoposti alle procedure ordinarie".

Gli ultimi commissariamenti riguardano lavori di peso locale come caserme o svincoli stradali. I criteri sembrano molto discrezionali. Se lei dovesse ridisegnare il sistema, quali paletti indicherebbe per la nomina di un commissario?
"Ne adotterei tre. Andare in deroga alle procedure ordinarie deve essere un evento eccezionale. Deve trattarsi un'emergenza vera, come una catastrofe climatica: alluvioni, l'esplosione di un vulcano, la carenza idrica di un territorio. Un altro caso può essere l'esistenza di una scadenza internazionale particolarmente stringente da rispettare. Infine il commissario deve essere competente e conoscere la materia. Oggi vengono nominati commissari laureati in scienze politiche, particolarmente bravi dal punto di vista economico. Ma una grande opera è innanzitutto un'opera ingegneristica e il commissario deve essere in grado di capire il progetto, non di approvarlo senza leggerlo con l'occhio dell'esperto".

È un errore criminalizzare il sistema dei tirocini nel suo complesso

Per aziende e studenti gli stage sono un'opportunità fondamentale. Invece che metterli in discussione per il comportamento di alcuni, vanno in primis risolte le gravi inefficienze della Pubblica Amministrazione nell'incrocio domanda/offerta

"I tirocini crescono di oltre il 200%. Uno su due diventano un impiego". Così titolava un quotidiano a inizio dicembre 2021. Ora – a fronte di questo dato – si può vedere il bicchiere mezzo pieno oppure quello mezzo vuoto. Le imprese possono anche stigmatizzare quello mezzo vuoto, considerato che la restante metà (quella piena) lo è per loro esclusivo merito, perché così funziona in un'economia di mercato (con buona pace di alcuni). Lo possono fare considerato l'incredibile malfunzionamento del collocamento pubblico, che incrocia domanda e offerta, da anni, in percentuali risibili e offensive per la spesa che a tal fine deve sostenere il contribuente. Lo possono fare anche perché sono loro ad assumersi l'onere finanziario, e talvolta legale e sindacale, di creare un rapporto di lavoro. Lo possono fare perché oggi in Italia la gestione di una busta paga, della sicurezza e di quant'altro connesso a tale assunzione, richiede quasi altrettante persone di quelle per cui vengono richieste queste incombenze.

Poi, certo, ci sono alcune imprese che ne approfittano; alcuni datori di lavoro che utilizzano in maniera impropria tali risorse umane. Ma chiediamoci: siccome ci sono alcuni malviventi chiudiamo le banche? Quello che resta per certo è la metà che ha visto trasformare il proprio *stage* in un rapporto di lavoro – nella stragrande maggioranza dei casi proprio nella stessa azienda – e che **non** avrebbe avuto in alternativa un'assunzione immediata.

La possibilità per l'azienda di conoscere il candidato prima dell'assunzione è, infatti, decisiva. Senza contare gli aspetti formativi e informativi di base e la conferma di un reciproco gradimento. Quello che **non è accettabile è che l'amministrazione pubblica, carente sotto ogni punto di vista nell'incrocio**

tra domanda e offerta, si impegni molto di più a puntare dita accusatorie che a risolvere problemi, e che limiti la possibilità dei tirocini extracurricolari ai soli soggetti aventi problemi di inclusione sociale (cioè?) è una demagogica e assurda misura. Lo stesso Stato ha sprecato una notevole quantità di denaro per delle figure come i ***"navigators"*** che hanno dato lavoro solo a sé stessi; e poco importa se la proposta è venuta da un Governo precedente: i contribuenti non sono tenuti a seguire le peripezie dell'Esecutivo nelle successive edizioni. **Invece che criminalizzare nel suo complesso il meccanismo dei tirocini per una minoranza che ne abusa, il Ministro farebbe bene a concentrarsi sulla propria "trave" e non sulla pagliuzza altrui.** E nel settore delle politiche "attive" del lavoro, di travi ce ne sono davvero molte. Riporto – per esigenze di spazio – un solo esempio, ferme le premesse di cui sopra, che riguarda proprio i giovani e una Regione governata da quello che fino a poco tempo fa era il Segretario del partito a cui appartiene anche l'attuale Ministro del Lavoro: il programma "Garanzia Giovani" nel Lazio (ma anche altrove), nel cui ambito si segnalano persistenti e rilevanti ritardi nel versamento agli stagisti (tirocinanti) dell'indennità a carico della Regione per il tramite INPS. Ciò avviene nonostante la bimestralizzazione dei pagamenti a beneficio della diminuzione degli adempimenti amministrativi da parte regionale e dell'INPS (non certo a beneficio dei percettori).

Quanto in premessa induce molti giovani a considerare negativamente un'iniziativa altrimenti ritenuta efficace. Pagine su pagine di FAQ circa gli obblighi dei contribuenti (che siano studenti, agenzie o imprese) e nulla circa quelli della Pubblica Amministrazione (sia Regione che INPS), con il beneplacito del Ministero del Lavoro, a quanto pare. Abbiamo raccomandato come Federazione che si voglia vigilare affinché tali continui, ingiustificabili e cronici ritardi nell'esecuzione di quella che è una legge dello Stato, abbiano termine. In tutta risposta, la Regione Lazio non ha reso più efficienti tali pratiche e accelerato i pagamenti, ma ha spostato l'onere dell'anticipo di quanto dovuto dalla Regione stessa alle aziende. Tale ritardo non fa altro che peggiorare la situazione di coloro che il Ministro Orlando riterrebbe di difendere, cioè i meno abbienti, le cui famiglie spesso, e a maggior ragione in questa congiuntura, hanno difficoltà a sostenere la residenza fuori sede dello studente. E questo è quanto. Sperando che le Regioni non legiferino a *patchwork*.

Ref. Ares(2025)8298494 - 01/10/2025

COMMISSIONE EUROPEA
DIREZIONE GENERALE DEL MERCATO INTERNO, DELL'INDUSTRIA, DELL'IMPRENDITORIA E DELLE PMI
Costruzioni, macchinari e vigilanza del mercato
La Direttrice

Bruxelles, 01 ottobre 2025
grow.h.4(2025)10822781

Dott. Angelo Artale
Direttore Generale FINCO
Via Brenta, 13
00198 Roma

Oggetto: Contributo FINCO su monitoraggio azioni della Strategia per il Mercato Unico

Gentile Dottore,

La ringrazio per la Sua dettagliata e-mail del 8 settembre, in cui propone una serie di misure per migliorare la competitività europea sostenendo le piccole e medie imprese (PMI). Il Suo contributo arriva in un momento particolarmente rilevante, poiché la Commissione europea ha iniziato un processo di revisione e possibile modifica del Nuovo Quadro Legislativo (NLF), del Regolamento sulla vigilanza del mercato e sulla conformità dei prodotti e del Regolamento sulla standardizzazione. Le sue riflessioni sul ruolo delle PMI, la standardizzazione tecnica e le priorità strategiche per la competitività europea sono estremamente rilevanti e saranno valutate attentamente nel corso di questo processo.

Condividiamo il Suo punto di vista sul fatto che le PMI europee siano fondamentali per la competitività dell'UE e che bisogna garantire loro condizioni di parità. La Commissione riconosce l'importanza strategica della loro capacità di competere nei mercati internazionali. Gli strumenti di tutela, di incremento della qualità e di misurazione delle prestazioni delle PMI sui mercati esteri rivestono effettivamente una grande importanza.

Concordiamo anche sul fatto che la vigilanza del mercato sia vitale per mantenere la fiducia nel funzionamento del Mercato Unico. Poiché la revisione del NLF e del Regolamento di sorveglianza del mercato è in corso, incoraggiamo Finco e i suoi associati a partecipare alle consultazioni pubbliche che verranno lanciate sulla piattaforma Have Your Say a partire da Ottobre. Questo rappresenterà un'opportunità per un confronto più ampio sul futuro del Mercato Unico e sulla competitività delle PMI.

La ringrazio per avermi contattato e per il Suo contributo prezioso. La Commissione rimane pienamente impegnata nel promuovere condizioni di parità e nel sostenere le PMI come motore dell'innovazione e della resilienza europea. Contiamo sulla Sua collaborazione e sul Suo contributo nelle consultazioni imminenti.

Distinti saluti.

Barbara Bonvissuto

Firmato elettronicamente il 01.10.2025 16.39 (UTC+02) in conformità all'articolo 11 della decisione (UE) 2021/2121 della Commissio

Attività non edili e durc di congruità

Prof. Avv. Valentina M. Sessa

Uno dei problemi della gestione dei cantieri riguarda l'obbligo del durc di congruità per le imprese che svolgono attività non edili. In diverse occasioni è stato segnalato come le Casse edili chiedano l'iscrizione alle imprese che svolgano attività in cantiere, a prescindere dalla tipologia di attività svolta, con il conseguente obbligo di adozione del contratto collettivo edile (in quanto le casse non iscrivono imprese che applichino altro contratto collettivo) e di versamento dei relativi contributi. In questi casi, un eventuale rifiuto della ditta di iscriversi alla cassa edile e di effettuare i versamenti determina il blocco dei pagamenti dei lavori effettuati.

Tale richiesta va oltre il dato normativo. Infatti il D.M. n. 143/2001 al fine di determinare l'"*emersione della manodopera edile*", ha istituito "*un sistema di verifica della congruità dell'incidenza della manodopera impiegata nella realizzazione di lavori edili*", "*in attuazione di quanto previsto dall'Accordo collettivo del 10 settembre 2020, sottoscritto dalle organizzazioni più rappresentative per il settore edile*" e chiarisce che "*la verifica della congruità di cui all'articolo 1 si riferisce all'incidenza della manodopera relativa allo specifico intervento realizzato nel settore edile*".

L'accordo del 2020 è stato sottoscritto solo da alcune sigle sindacali, che hanno stabilito la percentuale di incidenza della manodopera per le categorie da OG1 a OG13 e che, con successivo accordo del 9 maggio 2024, hanno poi esteso l'ambito di applicazione del durc di congruità anche alle categorie specialistiche, alcune delle quali dotate di profili poco attinenti al settore dell'edilizia, come l'OS2-A (superfici decorate di beni immobili del patrimonio culturale e beni culturali mobili di interesse storico, artistico, archeologico ed etnoantropologico), l'OS 6 (finiture di opere generali in materiali lignei, plastici, metallici e vetrosi), l'OS12-A (barriere stradali di sicurezza), l'OS24 (verde e arredo urbano), l'OS 25 (scavi archeologici). Una prima questione che si pone è dunque se sia corretto che alcune sigle, per quanto maggioritarie sul mercato, possano assumere obblighi anche per conto delle imprese aderenti ad altre sigle sindacali e con diversi contratti collettivi di lavoro che garantiscono in misura pari o superiore i lavoratori.

Una seconda questione riguarda il fatto che per il D.M. n. 143/2001 "*rientrano nel settore edile tutte le attività, comprese quelle affini, direttamente e funzionalmente connesse all'attività resa dall'impresa affidataria dei lavori, per le quali trova applicazione la contrattazione collettiva edile, nazionale e territoriale*". Il decreto dunque individua le attività edili in base alla contrattazione collettiva applicata, non in base al fatto che un'impresa operi in un cantiere. Senza contare che obbligare all'iscrizione a cassa edile previa obbligatoria adesione al contratto collettivo edile potrebbe integrare un comportamento antisindacale ai danni delle imprese non edili.

In questa direzione la Commissione nazionale paritetica per le Casse edili (CNCE) Edilconnect ha chiarito che le "*imprese non edili NON devono inserire presenze (la congruità si valuta solo sui lavori edili e le imprese non edili non dovrebbero eseguire lavori edili*" e ha indicato già nella prima tornata delle sue FAQ al n. 2 che "*se in un cantiere edile risulta un'impresa inquadrata con il Ccnl metalmeccanica o altro Ccnl, ai fini della verifica di congruità ...Al momento dell'inserimento del cantiere, l'impresa affidataria (anche se non edile) dovrà indicare il valore complessivo dell'opera e il valore dei lavori edili sui quali sarà calcolata l'incidenza della manodopera. Le attività non edili non rilevano, pertanto, ai fini del raggiungimento della percentuale di congruità della manodopera edile. I lavori edili sono individuati dall'art. 2 del DM 143/2021 e comunque sono tutti quelli riferiti a imprese inquadrate o inquadrabili, ai fini previdenziali, nel settore edile*".

Sulla questione sono stati presentati diversi interpelli al Ministero del Lavoro. Tra di essi vale la pena ricordare quello della Federazione nazionale imprese elettroniche ed elettrotecniche-ANIE, relativo alla possibilità di applicare alle imprese che non rientrano nel comparto edile il sistema di verifica della congruità dell'incidenza della manodopera impiegata nella realizzazione di lavori edili. Con nota 15013 del 17 ottobre 2025 il Ministero ha risposto che "*la verifica della congruità è circoscritta, nell'ambito di ciascun cantiere, a tutti gli interventi realizzati nel settore edile, mentre, allo stato, le lavorazioni non edili non sono soggette a tale verifica (...). Sul punto si è espressa anche la Suprema Corte di Cassazione, stabilendo che l'obbligo di iscrizione alle Casse Edili vige solo per le imprese che in concreto si occupano prevalentemente di edilizia (cfr. ordinanza del 26 maggio 2020 n. 9803). Pertanto, l'iscrizione alla Cassa edile risulta strettamente legata all'attività prevalentemente svolta dall'impresa medesima, allo specifico settore in cui la stessa opera e alla contrattazione applicata*".

Il Ministero ha specificato che "*Ciò risulta ben diverso dalla funzione di verifica della congruità che, ai sensi dell'articolo 3, comma 2, del DM n.143/2021 è alla stessa conferito. Tale funzione, infatti, è esercitata in modo autonomo rispetto all'obbligo di*

iscrizione, incentrandosi sulle opere edili realizzate all'interno dell'appalto, indipendentemente dalla natura giuridica e dalle attività generalmente svolte dalle aziende coinvolte". La conclusione è "*che anche un'impresa non edile è tenuta ad ottenere la predetta attestazione di congruità agli effetti del successivo rilascio del Documento di regolarità contributiva (DURC on-line), limitatamente alle opere edili eventualmente svolte dalla stessa nell'ambito del cantiere (…) per le imprese che in concreto svolgono prevalentemente attività diversa da quella edile è previsto solo l'obbligo di richiedere il rilascio del DURC di congruità per i lavori edili eventualmente realizzati nell'ambito del cantiere, ma non l'obbligo di iscrizione ad una Cassa Edile/Edilcassa. Pertanto, le Casse Edili e/o le Edilcassa competenti dovranno rilasciare il DURC di congruità a tali imprese, non iscritte alla Cassa Edile/Edilcassa, senza imporre loro alcun obbligo di iscrizione, fermo l'obbligo – da parte di dette imprese – di corrispondere eventuali costi del servizio*".

A seguito di richiesta di chiarimenti su questa risposta, il Ministero del lavoro ha emesso la nota 18587 del 29 dicembre 2025 in cui specifica che:

- lo svolgimento in concreto di attività prevalentemente diversa da quella edile "*va intesa con riguardo allo specifico cantiere (e, dunque, alla prestazione effettivamente resa in quel contesto), quale parametro operativo in cui misurare la "prevalenza" delle attività svolte (…) Ne consegue che la "prevalenza" non può essere apprezzata in astratto (es. su oggetto sociale o codice ATECO), ma in relazione alle lavorazioni concretamente eseguite nel cantiere, alla loro incidenza e alla riconducibilità delle stesse al perimetro "edile" definito dalla disciplina vigente*";

- per le imprese affidatarie che, nello specifico cantiere, svolgono prevalentemente attività diversa da quella edile:

a) permane l'obbligo di richiedere il DURC di congruità con riferimento ai lavori edili eventualmente realizzati nel cantiere (nei casi in cui la verifica sia dovuta);

b) non sussiste, per ciò solo, l'obbligo di iscrizione dell'impresa affidataria non edile ad una Cassa Edile/Edilcassa.

Inoltre, la nota specifica che "*l'assenza dell'obbligo di iscrizione risulta coerente, in particolare, nelle seguenti ipotesi rappresentate dalla CNCE:*

a) Lavori edili affidati in subappalto/avvalimento a imprese edili: Qualora i lavori edili ricompresi nell'appalto siano eseguiti da imprese edili che impiegano propri operai già iscritti ad una Cassa Edile/Edilcassa, le finalità di tutela (emersione del lavoro regolare, corretto inquadramento contrattuale, presidio salute e sicurezza) risultano già presidiate dall'impresa esecutrice edile. In tale scenario, non si ravvisa la necessità di un obbligo di iscrizione "duplicato" in capo all'affidataria non edile.

b) Lavori edili svolti direttamente dall'affidataria non edile: distinzione tra lavorazioni accessorie e lavorazioni edili "piene".

Se l'impresa affidataria non edile esegue direttamente lavorazioni riconducibili al settore edile nel cantiere, occorre distinguere:

b.1) Lavorazioni edili "piene" (non meramente accessorie): resta fermo l'obbligo di richiedere la congruità (nei casi in cui la verifica è dovuta) e l'esigenza di garantire un inquadramento contrattuale e tutele coerenti con la prestazione resa, in linea con la definizione di attività edili rilevante ai sensi dell'art. 2 del D.M. n. 143/2021;

b.2) Lavorazioni di piccola entità e accessorie nell'ambito di appalti a prevalenza non edile: in coerenza con indicazioni tecnico-operative diffuse in ambito CNCE (richiamate anche da documentazione di sistema), tali lavorazioni possono non essere considerate ai fini della verifica di congruità, purché si tratti effettivamente di interventi accessori, di limitata consistenza e non incidenti su parti strutturali (es. "piccole tracce" per posa impiantistica in civili abitazioni, con esclusione delle componenti strutturali)".

Nella prassi, qualora l'impresa non edile debba richiedere l'attestazione di congruità, deve poter effettuare la denuncia di nuovo lavoro tramite l'applicativo CNCE_Edilconnect, precisando che tale adempimento non equivale a obbligo di iscrizione alla Cassa Edile/Edilcassa.

Si segnala altresì un altro interpello, ad oggi inevaso, sottoscritto da FINCO unitamente all'Associazione restauratori d'Italia-ARI, a UGL Federazione delle costruzioni e a Federterziario, che non hanno firmato l'Accordo del 2020 e ora sottopongono all'attenzione del Ministero se sia corretto attrarre nell'orbita delle attività edili anche attività specialistiche di natura sostanzialmente diversa, quali il restauro di beni culturali. Sul punto la tendenza delle casse edili è di considerare opera edile quella eseguita in cantiere, anche se riguardante affreschi, stucchi o altre decorazioni artistiche, con il risultato di accentuare ancor più i profili dell'incongruenza delle richieste ricordate sopra, quali l'adozione del contratto collettivo edile e l'iscrizione alla cassa edile. Sul punto si auspica quindi al più presto un nuovo e dirimente intervento ministeriale che, pur garantendo l'emersione del lavoro irregolare, salvaguardi altresì l'identità e l'autonomia delle imprese.

Federazione Industrie Prodotti Impianti Servizi ed Opere Specialistiche per le Costruzioni

Riqualificazione e sostituzione urbana: ancora oggi, e sempre più la parola d'ordine per la Filiera delle Costruzioni

La Federazione FINCO sostiene, non da oggi, la necessità di un simile approccio.

La sfida della **riqualificazione urbana** può essere vinta, forse, solo attraverso un coraggioso "progetto strategico" che disegni efficacemente le modalità di recupero assegnando al macrosettore delle costruzioni un ruolo responsabilizzante quanto rilevante nell'importante obiettivo del risparmio energetico e delle qualità del vivere e del lavorare nelle nostre città.

È necessario un **programma** articolato di riqualificazione del patrimonio immobiliare italiano, in parte già previsto nel "Piano Casa", da poco licenziato dal Governo. Ma è un inizio che deve essere implementato, con particolare riferimento alle **periferie urbane degradate** e, quindi, all'edilizia pubblica, anche attraverso sostanziali operazioni di **demolizione** e **ricostruzione** rese improcrastinabili dalla scarsa qualità abitativa, dalla frequente congestione e dalla rilevante **inefficienza energetica** del patrimonio in questione.

Il raggiungimento degli obiettivi posti a livello eurocomunitario implica infatti per il nostro Paese un abbattimento decisivo quanto arduo delle emissioni, irraggiungibile senza il contributo del settore anche dei trasporti e, soprattutto, senza una decisa efficientizzazione del patrimonio immobiliare, salvo non si voglia penalizzare in modo esiziale il solo settore industriale senza raggiungere alcun risultato sostanziale.

Un impegno nel senso di un aumento dell'efficienza energetica del patrimonio edilizio appare dunque tanto più necessario alla luce della nuova strategia europea. Il patrimonio immobiliare italiano è caratterizzato da un livello qualitativo bassissimo. Secondo indagini effettuate nelle principali aree urbane oltre il 35% degli edifici è stato costruito tra il 1946 ed il 1971 ed una parte considerevole dei 12 milioni di essi è assolutamente inefficiente dal punto di vista energetico.

Riqualificare la città dovrà dunque significare portare a compimento interventi di trasformazione, a volte anche radicali, come la **demolizione e la ricostruzione** di edifici obsoleti, privi di valore architettonico ed inquinanti, soprattutto dislocati nelle periferie delle grandi città, e definire una **nuova politica abitativa** anche finalizzata ad attrarre nelle città capitale umano qualificato.

La scarsa qualità del vivere in tali ambienti ha effetti sul **disagio sociale** e può portare anche alla ribalta problemi riguardanti l'ordine pubblico.

È necessario dunque un flusso di finanziamenti per sviluppare il settore residenziale pubblico e per sostenere i progetti di demolizione e ricostruzione (**sostituzione**), anche al fine di evitare ulteriori fenomeni di **consumo di suolo** e per il soddisfacimento dell'emergenza di edilizia abitativa. Bene, in questo senso, le prime misure del Governo.

Occorre però continuare con incisività il lodevole quanto necessario programma di dismissioni per quanto riguarda il **Demanio pubblico.**

In questo quadro, è prioritario che il Governo solleciti scelte progettuali che adottino e valorizzino innovativi e qualitativamente adeguati prodotti, servizi e impianti per le costruzioni, che siano in grado di favorire elevanti standard di comfort e soluzioni architettoniche, urbanistiche ed infrastrutturali moderne e sostenibili.

Il Piano Casa si sta muovendo ora.

Con gli **attuali "bonus"** volumetrici previsti non è tuttavia, in certe aree, plausibile una risposta adeguata.

Il Piano Casa, da un lato, deve servire per operare all'interno degli ambiti più delicati e complessi dove la "**rottamazione**" di edifici e quartieri è complicata dalla polverizzazione della proprietà e dove il deterioramento e la povertà socio-economica sono consistenti.

Dall'altro lato, lo sforzo comune è diretto a definire **procedure** più efficaci sia per utilizzare i fondi nazionali ed europei che per spronare le Amministrazioni ad attuare strategie volte ad applicare criteri di qualità ambientale e del costruito.

Il giusto ritorno per l'impresa deve essere subordinato a prestazioni che non abbiano nulla a che vedere con il disastro a suo tempo creato in determinate periferie urbane,

dove purtroppo c'è poco da "rammendare". Per avere una città densa ma non "obesa" (Prof. Ermete Dal Prato).

Gli aspetti della questione sono complessi e molteplici:

- Da una parte ci sono una serie di problemi procedurali (**strumenti fiscali** e giuridici per l'acquisizione della proprietà, spostamenti di cubature, coinvolgimento dei proprietari e degli inquilini ecc.) o che riguardano aspetti autorizzativi (acquisizione di permessi, nulla osta ecc.);
- Dall'altra parte ci sono questioni connesse alla riqualificazione ambientale di parti urbane, sia pubbliche che private, dove il degrado impone di ripensare gli interventi: dalla semplice manutenzione edilizia occorre passare a vere opere di ristrutturazione secondo standard di qualità ambientale e di efficienza energetica.

La ristrutturazione o la sostituzione di ampie porzioni dell'attuale costruito richiedono la messa a punto di strategie chiare e condivise. A nostro avviso le esigenze prioritarie per qualunque intervento sul costruito (e sul costruendo) sono legate alla definizione di:

1. Standard di **qualità ambientale** per i tessuti edilizi e per gli spazi aperti, ivi compresi gli standard per i materiali da utilizzare per un'edilizia sostenibile attraverso un possibile **accordo quadro** con le imprese di costruzione.
2. Criteri innovativi per l'uso e il consumo delle risorse naturali (acqua, aria, energia, suolo).
3. Strategie di comunicazione - importante a questo proposito il ruolo della stampa specializzata.
4. Stretto collegamento di forme di mobilità sostenibili (promozione e controllo del TPL su mezzi a emissioni zero, parcheggi ecc.).
5. Procedure concorsuali specificamente volte alla sostituzione del patrimonio esistente degradato.
6. Procedure innovative (premianti) per incentivare ad esempio spostamenti di cubature per facilitare il coinvolgimento dei proprietari e degli inquilini.

Le ipotesi di lavoro debbono coinvolgere tre tipologie di approccio:

- Giuridico-fiscale: consiste nel reperire incentivi economico/fiscali e nell'avviare meccanismi procedurali che possano rendere conveniente le operazioni di "**sostituzione**"

- Tecnico: consiste nel lavorare sulla riduzione delle cubature individuando forme di trasferimento delle volumetrie in eccesso e sul miglioramento ambientale (es. Sistema di "Crediti Edilizi sulle Volumetrie", vedi Legge Regionale Veneto).
- Socio-economico: consiste nell'individuare forme per il coinvolgimento del piccolo proprietario e dell'utente.

***

Possibili ambiti di intervento

Sette sono i principali casi di contesti territoriali nei quali, in linea di massima, si ritiene necessario applicare in misura consistente la sostituzione edilizia:

1) Tessuti urbani degradati caratterizzati da elevato disagio sociale

2) Ambiti urbani dove esiste una forte polverizzazione della proprietà e uno stato di degrado diffuso, spesso oggetto di gravi problemi di sicurezza statica e di abusivismo edilizio.

3) Quartieri e complessi di edilizia residenziale pubblica

Ci si riferisce ai quartieri di edilizia residenziale pubblica costruiti con tecnologie e materiali ormai obsoleti, in particolare dalla metà degli anni '70 ai primi anni '90. In questo campo è necessaria un'analisi approfondita che tenga conto dei costi di gestione e manutenzione degli immobili, dei consumi energetici e dell'efficienza delle soluzioni impiantistiche e dell'involucro.

Risanamento edilizio tramite la demolizione e la sostituzione dei manufatti in forte degrado. Introduzione di modalità di gestione sociale degli spazi che evitino la formazione di degrado sociale o sacche di rifiuto.

4) Quartieri di edilizia residenziale privata con elevata obsolescenza

In tali contesti occorrerà definire di modalità di defiscalizzazione per i proprietari, al fine di agevolare l'avvio del processo; lo studio va impostato in modo comparativo (demolizione e ricostruzione o recupero).

5) Tessuti abusivi non consolidati, con disordine urbanistico e carenza grave di servizi

È uno dei temi più complessi, in quanto la ristrutturazione trova forte ostacolo di fronte a specifiche situazioni di tipo sociale, sia per l'incertezza giuridica in materia che per l'elevata polverizzazione della proprietà.

Sarà dunque necessario prefigurare programmi flessibili che tengano conto dello stato di diritto del suolo (abusivi, condonati, legali); di conseguenza anche l'intervento sarà di tipo diverso sia in merito alla demolizione che allo spostamento delle cubature, che all'aumento delle densità. Particolare attenzione va riposta nelle procedure da adottare.

Risanamento edilizio tramite la demolizione di situazioni non sanabili (costruzioni su aree demaniali o sottoposte a vincoli paesaggistici e idrogeologici). Recupero della gestione urbanistica legale con il ripristino degli edifici sanabili.

***

6) Tessuti urbani funzionalmente dimessi

Si tratta di aree situate per lo più in posizioni urbane centrali, destinate ad attività artigianali o semi industriali ovvero a grandi servizi urbani (caserme, ospedali, ecc.) dismesse o in via di dismissione.

Anche in questo caso grande importanza rivestono le problematiche giuridico-procedurali e la possibilità, attraverso spostamenti di cubature, rilocalizzazioni ecc., di creazione di spazi verdi, abitazioni, nuovi insediamenti produttivi.

Demolizione/recupero degli edifici dimessi. Reintegrazione degli ambiti ex industriali nel metabolismo urbano. Risanamento urbanistico-edilizio tramite demolizione degli edifici irrecuperabili e risanamento integrale degli immobili tutelati.

7) Aree esposte a rischi idrogeologici

Si tratta di grandi ambiti territoriali afflitti da problemi di insostenibilità ambientale (concreti rischi di esondazioni, allagamenti, frane, eruzioni vulcaniche, cedimenti del suolo, ecc.) ma che presentano tassi significativi di edificazione, e che perciò mostrano gravi profili di pericolosità, tanto da ritenere opportuno il relativo trasferimento insediativo. Delocalizzazione degli insediamenti esposti ad alto rischio. Incremento degli strumenti e delle difese degli abitanti e dell'ambiente.

***

Strumenti: Demolizione, Riqualificazione, Nuova Cultura Urbanistica

Demolizione del patrimonio irrecuperabile

Riguarda da un lato tutti i fenomeni di abusivismo edilizio non condonabili, dall'altro gli immobili situati in aree a rischio idrogeologico, vulcanico o sismico. In entrambi i casi è necessaria una maggior chiarezza nella individuazione delle risorse finanziarie

pubbliche per il recupero ambientale del territorio, sia dopo la demolizione che nella fase di rilocalizzazione di edifici precedentemente situati in aree ad alto rischio.

Riqualificazione architettonica del patrimonio urbanistico in forte degrado

La realizzazione di tale programma mira alla diffusione della qualità edilizia senza che ciò implichi aspetti coercitivi per i proprietari, adottando strumenti flessibili e incentivanti sulle volumetrie, sulla divisione delle superfici ecc.

Ripensamento degli standard urbanistici per la riqualificazione delle città

Comporta un coinvolgimento di tutti gli attori del processo costruttivo (urbanisti, architetti ed ingegneri in prima linea) al fine di definire gli strumenti e le "geometrie" ottimali per la realizzazione di nuovi e migliori standard urbanistici.