

Transizione 5.0, fuori i software in cloud Cinque comunicazioni obbligatorie

Iperammortamento

Decreto firmato da Urso:
introdotta un nuovo
obbligo per le aziende

L'avvio delle prenotazioni
è atteso per la prima
decade di giugno

L'esclusione dei software in cloud e una quinta comunicazione obbligatoria per le imprese. Con queste due novità è stato firmato ieri dal ministro Urso il decreto attuativo di Transizione 5.0, che agevola con l'iperammortamento investimenti effettuati tra il 1° gennaio 2026 e il 30 settembre 2028. Secondo le previsioni ministeriali i successivi pas-

saggi dovrebbero richiedere un mese: il via libera alle prenotazioni dovrebbe arrivare dunque entro la prima decade di giugno.

Carminio Fotina — a pag. 3

Transizione 5.0, stop al cloud e cinque comunicazioni

Iperammortamento. Decreto firmato da Urso. Salta l'estensione ai software con abbonamento. Un nuovo obbligo, per controllare il flusso di spesa, appesantisce la procedura per le imprese

Carminio Fotina

ROMA

L'esclusione dei software in cloud e un'ulteriore comunicazione obbligatoria per le imprese, la quinta. Con queste due novità dell'ultimissimo ora trova finalmente una forma definitiva il decreto attuativo del nuovo piano Transizione 5.0, che agevola con l'iperammortamento investimenti effettuati tra il 1° gennaio 2026 e il 30 settembre 2028.

Il provvedimento è stato firmato ieri dal ministro per le Imprese e il made in Italy (Mimit), Adolfo Urso, e subito dopo la bollinatura della Ragioneria sarà firmato dal ministro dell'Economia (Mef) Giancarlo Giorgetti. Secondo le previsioni ministeriali, i successivi passaggi — esame della Corte dei conti, decreto direttoriale che fissa l'apertura dei termini delle domande e avvio della

piattaforma telematica del Gse (Gestore dei servizi energetici) — dovrebbero richiedere circa un mese, il via libera alle prenotazioni dovrebbe arrivare dunque entro i primi 10 giorni di giugno.

Di certo il decreto giunge al traguardo con notevole ritardo rispetto alla tabella di marcia e il clima di incertezza ha fin qui indotto molte imprese a bloccare gli investimenti. Il confronto tecnico tra i due ministeri è stato più complesso del previsto, con una serie di correzioni richieste nelle scorse settimane dal Mef. Il via libera del Mimit alle ultime due modifiche, comunque peggiorative rispetto alle bozze iniziali secondo il punto di vista delle imprese, testimonia che la priorità era diventata ormai quella di concludere la concertazione per non prolungare lo stallo sugli investimenti.

Riassumendo, salta l'inclusione tra i beni strumentali agevolabili delle soluzioni software in cloud, che vengono erogate in modalità as-a-service, cioè attraverso canoni di abbonamento, e in quanto tali non soggetti ad ammortamento tradizionale. Una delle precedenti bozze, in riferimento ai beni immateriali, contemplava questa possibilità prevedendo che il beneficio fosse «calcolato anche ri-



spetto ai costi sostenuti a titolo di canone di accesso», limitatamente alla quota del canone di competenza del singolo periodo d'imposta. L'ampliamento, che il Mimit aveva l'intenzione di introdurre sulla base di un'interpretazione estensiva già adottata con il vecchio piano, non ha però avuto il placet dell'Economia.

L'esclusione viene considerata dalle imprese attive nel settore una limitazione molto rigida, considerando che i sistemi as-a-service erogati tramite cloud rappresentano oggi la modalità prevalente con cui le imprese adottano software e servizi digitali, arrivando a valere l'80% del mercato (stime Anitec-Assinform). Di fatto, gran parte della spesa delle aziende in beni immateriali sarà fuori gioco. E l'attrattività del piano si concentrerà così principalmente sui beni strumentali materiali di tipo tradizionale, considerando anche il fatto che per i moduli fotovoltaici finalizzati all'autoproduzione di energia il riferimento a specifiche sezioni del registro Enea ha di fatto limitato la scelta a prodotti di fascia alta di prezzo.

L'altra modifica rilevante del decreto è l'arrivo di una quinta comunicazione obbligatoria, ulteriore adempimento che finisce per appe-

santire la procedura e quindi l'onere burocratico a carico delle imprese. La novità tuttavia dovrebbe applicarsi solo per gli investimenti del 2027 e del 2028 e non per quelli dell'anno in corso. Il vecchio piano Transizione 5.0 prevedeva tre comunicazioni da parte delle imprese (preventiva, conferma dell'acconto pari ad almeno il 20% e completamento). Nelle scorse settimane, una bozza del decreto attuativo stabiliva per l'iperammortamento l'aggiunta di una quarta comunicazione, a fine anno, per il monitoraggio della spesa e quindi dell'impatto sui conti pubblici.

Le riflessioni finali della Ragioneria dello Stato hanno portato infine a uno schema basato su cinque comunicazioni. A partire dalla prima comunicazione preventiva, e fino al termine di fruizione dell'agevolazione, le imprese dovranno trasmettere: entro il 20 gennaio di ciascun anno, una comunicazione periodica con le informazioni relative agli investimenti effettuati, al costo sostenuto e alla previsione di utilizzo del beneficio; e poi entro il successivo 30 giugno una comunicazione integrativa della precedente in cui viene definito il piano di ammortamento, con indicazione delle quote relative all'incentivo imputate in ciascun esercizio. Il ri-

ferimento al 20 gennaio, termine ampiamente superato per l'anno in corso, fa presumere che l'obbligo si applicherà solo a partire dagli investimenti del 2027. Le comunicazioni dovranno essere trasmesse accedendo con Spid o carta d'identità elettronica nella sezione Area Clienti della piattaforma che sarà aperta dal Gse. Restano inoltre gli obblighi relativi alla perizia tecnica asseverata sui beni acquistati e interconnessi e alla certificazione contabile sull'effettivo sostenimento delle spese ammissibili.

La versione finale del decreto attuativo conferma poi, con l'eccezione dei moduli fotovoltaici, la soppressione della clausola made in Europe e che i limiti per l'individuazione degli scaglioni di investimento (iperammortamento del 180% per la quota fino a 2,5 milioni, 100% oltre 2,5 milioni e fino a 10 milioni, e 50% oltre 10 e fino a 20 milioni) si calcolano annualmente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

180%

LE ALIQUOTE

L'iperammortamento: 180% per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni, 80% oltre 2,5 milioni e fino a 10, e 50% oltre 10 milioni e fino a 20

Testo alla bollinatura e alla firma Mef. Per le domande bisognerà aspettare comunque gli inizi di giugno



Le regole

1

L'AGEVOLAZIONE

Definite le fasi di spettanza e fruizione

La maggiorazione del costo di acquisizione dei beni rileva, ai fini della determinazione delle imposte sui redditi, a decorrere dal periodo d'imposta nel quale l'impresa trasmette al Gse la comunicazione di completamento degli investimenti, sempre che il bene oggetto di investimento sia entrato in funzione entro il medesimo periodo d'imposta. La fruizione è, in ogni caso, subordinata alla ricezione della comunicazione di esito positivo delle verifiche effettuate dal Gse, rispetto a ciascuna comunicazione di completamento degli investimenti.

2

DATA DI CONSEGNA

Passaggio dal vecchio al nuovo incentivo

Che succede per le prenotazioni del 2024 o del 2025 relative al credito d'imposta 5.0 (o anche del 4.0), se la consegna del bene avviene nel 2026? Secondo l'interpretazione del Mimit, si può rientrare nell'iperammortamento. La norma non fa riferimento ad eventuali esclusioni di beni registrati su piattaforme dei programmi precedenti. E il decreto attuativo, per completamento degli investimenti richiama l'articolo 109, commi 1 e 2 del Tuir, che fa riferimento alla data di consegna o spedizione.

3

AGENZIA ENTRATE

Documentazione per gli accertamenti

Spetterà al Gse (Gestore dei servizi energetici) effettuare le verifiche documentali e i controlli in relazione agli investimenti agevolati. Viene però specificato che l'impresa è tenuta a conservare e a rendere disponibile la documentazione necessaria alle verifiche (comprese perizie, attestazioni sui beni, fatture e documenti di trasporto) non solo ai fini delle attività di controllo del Gse, ma anche ai fini delle ordinarie attività di accertamento svolte dall'agenzia delle Entrate.

5

PERIZIE SUI BENI

Salta la semplificazione

Tra le varie modifiche del nuovo piano rispetto alla vecchia versione che si basava sul credito d'imposta, va segnalato lo stralcio della disposizione che, per i beni materiali e immateriali dal costo unitario non superiore a 300mila euro, consentiva alle imprese di adottare un' autodichiarazione resa dal legale rappresentante senza dover ricorrere alla perizia asseverata per comprovare le caratteristiche tecniche, l'interconnessione e il soddisfacimento dei requisiti per gli impianti per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili.

6

POLIZZE CATASTROFALI

Senza assicurazione non c'è esclusione

Per accedere all'iperammortamento non sarà necessario sottoscrivere una polizza catastrofale. Il Codice degli incentivi entrato in vigore il 1° gennaio 2026 prevede l'esclusione dalle agevolazioni per le imprese che non adempiono all'obbligo di stipula di contratti assicurativi a copertura dei danni catastrofali, ma l'articolo 9 dello stesso Codice specifica che la clausola non si applica agli "incentivi fiscali che non prevedono lo svolgimento di attività istruttorie valutative", nel cui novero rientra l'iperammortamento.

4

ENERGIA

Cambia la regola sugli impianti di stoccaggio

Cambia la disposizione relativa agli impianti per lo stoccaggio dell'energia, inclusi tra i beni materiali finalizzati all'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili destinata all'autoconsumo. Saranno agevolabili solo se asserviti a nuovi impianti di generazione di energia già esistenti. Le prime bozze invece consentivano di accedere all'iperammortamento anche per impianti per stoccaggio di energia prodotta da impianti preesistenti. Viene poi eliminato il tetto di impianti agevolabili che era stato fissato fino a un importo massimo complessivo pari a 900 euro/kWh.



Mercato auto, +12% in aprile Stellantis +15% da gennaio

Immatricolazioni

**Primo quadrimestre 2026
in crescita del 10% sul 2025:
merito degli incentivi**

**L'elettrico copre l'8,5%
del totale: per i brand cinesi
oltre il 12% di market share**

Filomena Greco

TORINO

Ancora un mese di recupero per i volumi del mercato delle immatricolazioni auto, con aprile che chiude a +11,6% e porta il quadrimestre in terreno positivo rispetto al 2025 del 9,8%. Per il mercato italiano si tratta del quinto mese con risultati in crescita, merito ancora degli incentivi di ottobre scorso che da un lato hanno mantenuto vivace la performance delle immatricolazioni, dall'altro hanno permesso alle auto full electric di raggiungere nel mese l'8,5% delle immatricolazioni, quasi il doppio rispetto a pochi mesi fa sebbene ben sotto la media europea che supera il 20% (21,8%). In questo contesto, continua la marcia di Stellantis che nel mese recupera il 13,6% di volumi, il 15% da inizio anno: immatricolazioni trainate dai marchi Fiat (+31%) e Opel (+19%, +8% da inizio anno), mentre gli altri registrano risultati negativi. Un discorso a parte merita Leapmotor, il brand cinese "adottato" dal gruppo guidato da Antonio Filosa che nell'arco di un anno è balzato vicino a quota 3% di market share. La spinta sulle

motorizzazioni elettriche ha portato volumi a tutte le case cinesi: sommando il market share in Italia superano il 12%.

A voler trarre qualche indicazione dall'andamento dei primi quattro mesi dell'anno, si dovrebbe far leva sul fatto che il mercato auto italiano sta riducendo le distanze rispetto al 2019 e che i modelli elettrici stanno recuperando terreno. La sfida a questo punto è duplice e riguarda la capacità del mercato domestico di restare tonico, anche con la fine degli effetti degli incentivi di ottobre, ma anche la volontà dei consumatori di continuare a scommettere sui modelli full electric anche senza sostegni alla domanda ma, forse, con una maggiore possibilità di scelta sul mercato.

Il confronto con la situazione ante-pandemia è ancora fortemente negativo, come fa notare il Centro Studi Promotor diretto da Gian Primo Quagliano, con un gap del 10,2% che si è comunque dimezzato rispetto alla fine dello scorso anno. Dall'inchiesta congiunturale mensile condotta dal Centro Studi Promotor su un campione di concessionari, emerge però che soltanto l'11% prevede per i prossimi tre-quattro mesi un aumento delle immatricolazioni, mentre il 56% si aspetta stabilità e il 33% diminuzione delle vendite. Proiettando le vendite del periodo gennaio-aprile sull'intero anno si ottiene, secondo la previsione del Centro Studi Promotor, un volume di immatricolazioni pari a

1.631.266 auto, con un incremento del 6,9% sul 2025 ma con ancora un pesante 14,9% in meno sul 2019. Più caute le previsioni di Unrae (case estere in Italia): «Il deterioramento del quadro macroeconomico porta a ricalibrare in riduzione di 10 mila unità la stima del mercato vetture 2026, con un volume di 1.530.000 immatricolazioni a fine anno, sostanzialmente stabile (+0,3%) rispetto al 2025, ma con un calo del 20,2% e 387 mila unità in meno sul 2019», scrive in una nota.

Sul mercato italiano mantiene una buona performance il gruppo Volkswagen mentre Renault paga i cattivi risultati di Dacia e perde da inizio anno l'8,8% dei volumi restando comunque sopra i volumi di Toyota. Le case cinesi corrono sul mercato italiano, con il quasi 3% di quota in capo a Byd, con Mg che sfiora il 4% di market share e con il buon andamento anche di Omoda Jaecoo che si attesta intorno al 2% delle immatricolazioni totali. Tesla, tra le elettriche pure, cala nel mese condizionando la ripresa dei volumi del quadrimestre.

Sul fronte dell'industria, Anfia, che rappresenta le imprese della filiera, richiama l'attenzione sul tema del sostegno alle produzioni: «Auspichiamo che le misure a supporto dell'industria annunciate qualche mese fa dal Mimit nell'ambito del Fondo Automotive - sottolinea il presidente Roberto Vavassori - possano presto entrare in vigore grazie ad una rapida approvazione del relativo Dpcm. È fondamentale rendere finalmente operative le risorse destinate alle imprese per facilitare gli investimenti in ricerca, sviluppo e innovazione, più che mai necessari in questa fase di transizione energetica».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6

**Accanto alla buona
performance dei marchi
Fiat (+31%) e Opel
(+19%), male Dacia
(-8,8% da inizio anno)**

SALUTE E SICUREZZA

Infortuni, in Lombardia costo sociale ed economico di 6 miliardi all'anno

Gli infortuni sul lavoro oltre ad essere uno dei temi più complessi da affrontare nelle aziende, sono anche un costo economico e sociale. Nella sola Lombardia si stima una cifra di 6 miliardi di euro all'anno, secondo quanto emerge dal report "Non sicurezza, quanto mi costi?" presentato da Confcooperative Lavoro e Servizi Lombardia, in occasione dell'assemblea che ha eletto alla guida della federazione Nino Aiello (responsabile HR di CSA Mantova, realtà che conta oltre 1.500 soci lavoratori). Il report prende in considerazione il periodo che va da marzo 2025 a febbraio 2026, con un aumento del 2,4% rispetto al periodo precedente e nel calcolo dei 6 miliardi considera da un lato i costi diretti, come la copertura delle assenze per malattia e la

riduzione del reddito, dall'altro quelli indiretti, come l'interruzione delle attività, il ricorso agli straordinari e l'assistenza alle famiglie. A questi si aggiungono i costi intangibili, legati al danno d'immagine per l'azienda e all'impatto psicologico sui lavoratori. Alle coop Aiello ha spiegato che «la sicurezza sul lavoro non può essere considerata un costo, ma un investimento imprescindibile per la tutela delle persone e la sostenibilità delle imprese. I dati confermano quanto sia ancora elevato il prezzo, economico e umano, degli infortuni. Come mondo cooperativo siamo attenti nel promuovere una cultura della prevenzione che parta dalla formazione, dall'innovazione e dalla responsabilità condivisa».

—C.Cas.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Beretta Holding, accordo strategico con gli americani della Ruger

Armi

Il gruppo italiano sale al 25% con un'Opa a 44,8 dollari per azioni e un premio del 20%

L'esborso sarà di circa 170 milioni di dollari. Previsti due consiglieri nel cda

Mara Monti

Dopo mesi di tensioni, di porte chiuse e di minacce belligeranti tra Beretta Holding e gli americani della Sturm, Ruger è stato trovato un accordo che per la società italiana basata in Lussemburgo in campo da 500 anni nel settore delle armi, equivale ad un rafforzamento ulteriore sul mercato americano: Beretta salirà al 25% nel capitale con un'Opa parziale a 44,80 dollari per azione, garantendo un premio del 20% sulla quotazione degli ultimi 60 giorni dall'avvio dell'offerta. Inoltre nominerà 2 membri nel cda di Ruger. Un'operazione che vale 170 milioni di dollari. Per raggiungere l'intesa, Beretta ha dovuto limare le sue richieste iniziali, riducendola sua quota e i numeri di consiglieri.

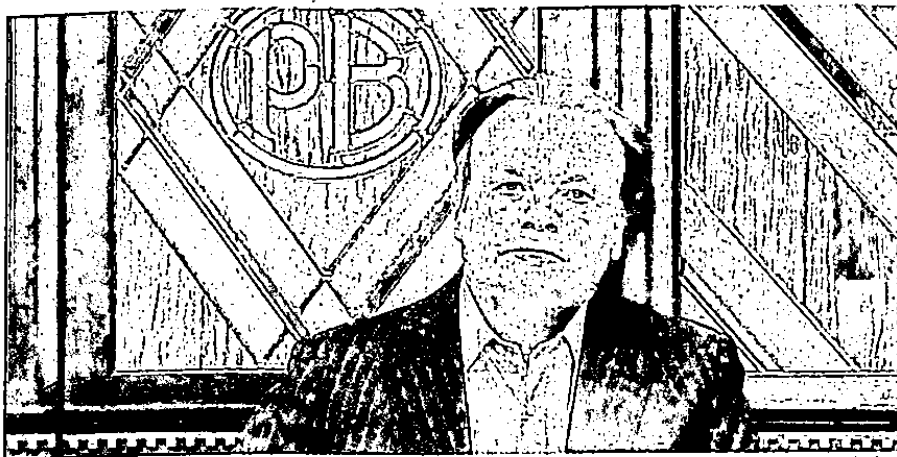
«I due gruppi lavoreranno insieme da oggi per lo sviluppo di medio-lungo termine di Ruger», si legge in una nota, frutto di una lunga trattativa e della determinazione con cui Beretta, già in possesso del 10% della società, ha portato avanti la sua battaglia di fronte a un cda ostile arrivato ad azionare una poison pill, una pillola avvelenata che le società statunitensi utilizzano per difendersi dai tentativi di

acquisto ostili. A questo si era aggiunto la nomina di tre consiglieri, senza alcun confronto con il socio di maggioranza, una sfida a cui la società italiana ha risposto con il lancio di una Opa parziale a 44,80 dollari.

I toni si sono alzati, ma sul tavolo hanno parlato i numeri: negli ultimi tre anni, il gruppo in Borsa ha perso il 25%, mentre il suo competitor la Smith Wesson ha guadagnato il 29 per cento. Le due società hanno una capitalizzazione simile rispettivamente di 688 milioni di dollari e di 693 milioni di dollari. In una delle missive inviate da Beretta Holding, si faceva riferimento agli emolumenti percepiti dagli amministratori: mentre il titolo perdeva in Borsa, tra il 2018 e il 2025 i consiglieri hanno percepito 5,7 milioni di dollari. La richiesta di un cambio di leadership stava anche nei risultati di bilancio con il reddito operativo passato da 52 milioni di dollari nel 2023 a una perdita operativa di 12 milioni di dollari nel 2025.

I timori di Ruger erano che dietro questa Opa «strisciante» così era stata definita, si nascondesse altro a cominciare dalla perdita di indipendenza come public company. Timori fugati dall'accordo il quale garantisce al gruppo americano che conta tre brand Ruger, Marlin e Glenfield con 40 linee di produzione, di rimanere una società quotata in Borsa, preservando il proprio marchio, la propria storia e la propria direzione strategica di società specializzata in armi sportive. A sua volta Beretta Holding si rafforza ulteriormente negli Stati Uniti, dove già opera con 9 società e realizza circa il 39% del suo fatturato.

«Questo accordo è strategicamente prezioso e andrà a beneficio di tutti gli stakeholder di Ruger», ha dichiarato John Cosentino, presidente del consi-



Il presidente e ad.
Nell'immagine Pietro Gussalli Beretta

L'OPERAZIONE

25%

La quota vale 170 milioni di dollari

Beretta Holding salirà al 25% nel capitale di Ruger con un'OpA parziale a 44,80 dollari per azione, garantendo un premio del 20% sulla quotazione degli ultimi 60 giorni dall'avvio dell'offerta. Inoltre nominerà 2 membri nel cda di Ruger. L'operazione vale 170 milioni di dollari. Beretta holding nel 2025 ha registrato ricavi per 1,9 miliardi di dollari di cui il 40% negli Usa e con un Ebitda di 287 milioni di dollari.

glio di amministrazione di Ruger, in una nota - per una collaborazione produttiva con Beretta Holding, preservando al contempo l'indipendenza e gli standard di governance di Ruger».

Soddisfazione in casa Beretta: «Questa collaborazione è in linea con la strategia del gruppo volta a rafforzare ulteriormente la nostra presenza negli Stati Uniti, un mercato chiave in cui siamo attivi da diversi decenni, e riflette il nostro impegno per un continuo sviluppo a lungo termine - ha dichiarato Pietro Gussalli Beretta, presidente e amministratore delegato di Beretta Holding. Il gruppo ha registrato ricavi per 1,9 miliardi di dollari nel 2025 di cui il 40% negli Usa e con un Ebitda di 287 milioni di dollari. Negli Stati Uniti è presente da 40 anni e conta 9 società con quattro stabilimenti più uno in costruzione. Le tre divisioni ottica, munizioni e armi ne fanno un gruppo integrato con interessi in crescita nel settore della difesa che oggi rappresenta il 40% del fatturato con investimenti in tecnologia e nella ricerca. Il settore tradizionale del civile con armi per lo sport e la caccia continua a giocare un ruolo centrale con tassi di crescita stabili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il salario giusto deve rispettare i contratti collettivi

Giustizia retributiva
Rosario De Luca

La recente pronuncia della Corte costituzionale (sentenza n. 60 del 2026) interviene con chiarezza in un terreno scivoloso, dove il confine tra tutela del lavoro e governo del mercato rischia troppo spesso di essere oltrepassato con leggerezza. La declaratoria di illegittimità della norma approvata dalla Regione Toscana – che introduceva, negli appalti pubblici, un criterio premiale legato all'applicazione di un trattamento economico minimo di nove euro lordi orari – non è una presa di posizione contro il salario dignitoso. Al contrario, è un richiamo forte alla necessità che il “salario giusto” sia costruito dentro un perimetro coerente con l'ordinamento costituzionale e con l'equilibrio tra competenze. Il punto non è il quantum, ma il *quomodo*. Non è in discussione l'esigenza, sempre più avvertita, di garantire retribuzioni adeguate e proporzionate, in linea con i principi sanciti dall'articolo 36 della Costituzione. Ciò che la Corte censura è il tentativo di introdurre, per via regionale e indiretta, un meccanismo che incide sulla concorrenza tra operatori economici, alterando il quadro unitario delle regole del mercato. Negli appalti pubblici, infatti, l'uniformità normativa non è un'opzione, ma una condizione necessaria per evitare frammentazioni che si traducono in barriere territoriali e distorsioni competitive. Il “salario giusto”, dunque, non può essere ridotto a una soglia numerica fissata unilateralmente, tanto meno attraverso strumenti che, pur animati da finalità sociali, finiscono per produrre effetti distorsivi. La giustizia retributiva, in un ordinamento complesso come quello italiano, si realizza attraverso un sistema articolato, nel quale la contrattazione collettiva svolge un ruolo centrale. È proprio questo il modello che la Corte richiama, individuando nel rinvio ai contratti collettivi qualificati – previsto dal codice dei contratti pubblici – il punto di equilibrio attualmente definito dal legislatore statale. Ma vi è un ulteriore elemento che il dibattito pubblico tende troppo spesso a trascurare: il salario non coincide con la sola paga oraria. Il concetto di “salario giusto” deve essere letto alla luce del Trattamento



Economico Complessivo (TEC), che nei sistemi contrattuali italiani include una pluralità di componenti – dalla tredicesima alla quattordicesima, dal trattamento di fine rapporto agli istituti di welfare contrattuale, fino a ferie, permessi e coperture integrative. Il salario giusto, dunque, tiene conto dell'intero pacchetto retributivo e delle garanzie ad esso connesse. In questa prospettiva, il valore dei contratti collettivi non è meramente tecnico, ma profondamente istituzionale. Essi rappresentano il luogo in cui si compone, in modo dinamico, l'equilibrio tra esigenze produttive e tutela del lavoro, tenendo conto delle specificità dei settori, delle professionalità e dei contesti economici. È qui che il salario trova la sua dimensione di "giustizia", non come cifra astratta, ma come esito di un processo regolato e partecipato. La tentazione di scorciatoie normative, soprattutto su temi ad alta sensibilità sociale, è comprensibile ma pericolosa. La decisione della Corte costituzionale ricorda, invece, che il bilanciamento tra concorrenza e diritti sociali non può essere affidato a interventi disorganici, ma richiede una visione sistemica e una responsabilità istituzionale piena. Ciò non significa negare il problema dei bassi salari o ignorare le situazioni di dumping contrattuale. Significa, piuttosto, affrontarli con gli strumenti adeguati: rafforzando la qualità e la rappresentatività della contrattazione collettiva, contrastando i fenomeni di elusione, valorizzando i meccanismi già presenti nell'ordinamento. In definitiva, la sentenza n. 60 del 2026 segna un passaggio netto: la Corte costituzionale ha ricondotto il tema delle politiche salariali entro un perimetro chiaro, indicando nella contrattazione collettiva l'unico strumento in grado di garantire, al tempo stesso, giustizia retributiva e coerenza del sistema. È in essa, e non in interventi frammentati o territorialmente differenziati, che si deve continuare a costruire il "salario giusto", nel rispetto dell'equilibrio tra diritti dei lavoratori e regole del mercato.

Presidente del Consiglio Nazionale dell'ordine dei Consulenti del Lavoro

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**ILLEGITTIMA LA
NORMA TOSCANA
PERCHÉ PORTA
FRAMMENTAZIONE
NELLA COERENZA
NORMATIVA E
TUTELA INTEGRATA**



Stellantis cresce del 14% quarto mese consecutivo con il segno positivo

Le vendite ad aprile in Italia salgono a 48.808

Il mercato italiano dell'auto continua a crescere: nel mese di aprile le immatricolazioni sono state 155.210, l'11,6% in più dello stesso mese del 2025. Il quadrimestre chiude con 640.083 immatricolazioni, il 9,8% in più dell'analogo periodo dello scorso anno. Crescono per il decimo mese consecutivo le vendite di auto elettriche che ottengono una quota di mercato dell'8,5%, sotto la media europea (21,8%) ma in forte aumento rispetto a un anno fa. A fronte del trend registrato del primo quadrimestre 2026, l'Anfia ha rivisto al rialzo le previsioni di chiusura d'anno: il mercato potrebbe puntare verso il 10% di volumi in più rispetto al 2025.

Fa meglio del mercato Stellantis. In aprile le immatrico-

lazioni del gruppo guidato da Antonio Filosa sono state 48.808, il 14% in più dello stesso mese del 2025: è il quarto mese consecutivo che l'incremento percentuale in Italia è a doppia cifra, con la quota di mercato che sale al 31,4% rispetto al 30,7%. Nella classifica delle auto più vendute, le prime tre posizioni sono tutte Stellantis: al primo posto Fiat Pandina, con 8576 immatricolazioni, al secondo Jeep Avenger con 4.276 e al terzo Leapmotor T03 con 4.090. Con 206.609 registrazioni nei primi quattro mesi di quest'anno, i brand commercializzati in Italia hanno ottenuto una crescita complessiva del 15,7% rispetto al 9,78% dell'intero mercato nazionale che si è attestato a 640.083 immatrico-

lazioni. La quota ottenuta da Stellantis è stata del 32,2%, in crescita dell'1,6%. Il gruppo automobilistico e il marchio Fiat rimangono saldamente al primo posto della classifica italiana di vendite di autovetture. Fiat, in particolare, ha registrato nello scorso mese di aprile 16.026 immatricolazioni. Particolarmente significativo anche il risultato ottenuto da Leapmotor. CLA. LUI. —



Nei primi tre mesi del 2026

Inail, calano le morti sul lavoro Ma aumentano gli infortuni

Meno infortuni mortali, ma più incidenti sul lavoro, inclusi quelli che riguardano gli studenti. Lo registra l'Inail nel report sul primo trimestre 2026. Gli incidenti mortali sono stati 189, di cui 136 durante il lavoro (dieci in meno rispetto al 2025) e 53 in itinere, cioè lungo la strada verso il luogo di lavoro (- 7,8% rispetto al 2025). Ma le denunce di infortunio sono state 101.163, +4,4% rispetto alle 96.944 del 2025. Crescono anche le denunce di patologie di origine professionale (+16,7%): 28.487. Trasporto e magazzinaggio i settori più colpiti. Aumentano le denunce

degli studenti: 27.237, (+5,6%), di cui 280 durante la «formazione scuola-lavoro» (-54%). Tre i casi mortali (erano 5 nel 2025). (c.vol.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



C'è l'intesa, Beretta cresce negli Usa Salirà al 25% del gruppo Ruger

Offerta pubblica di acquisto parziale di 44,8 dollari per azione in contanti. Operazione a tappe

di **Massimiliano Del Barba**

Beretta cresce negli Usa e sale nel capitale sociale di Sturm, Ruger & Co., il quarto produttore di armi leggere statunitense. L'accordo raggiunto ieri, che pone fine alle tensioni fra le due società venutesi a creare nei mesi scorsi a causa del tentativo di scalata di Beretta giudicato «ostile» dalla controparte, consentirà all'azienda fondata esattamente 500 anni fa a Gardone Valtrompia, in provincia di Brescia, di aumentare il proprio investimento, passando da poco meno del 9% attuale fino al 25% delle quote di Ruger in circolazione attraverso un'offerta pubblica di acquisto parziale di 44,8 dollari per azione in contanti, una cifra che rappresenta un premio del 20% rispetto al prezzo medio ponderato per il volume delle azioni della società nei sessanta giorni precedenti l'annuncio, il 26 marzo scorso, dell'Opa che Beretta aveva già esplicitato.

In relazione a questo au-

mento dell'investimento, Beretta Holding avrà il diritto di nominare fino a due amministratori indipendenti a seguito all'assemblea annuale degli azionisti del 2026 e dell'approvazione normativa. A quel punto, Ruger amplierà temporaneamente il board. L'accordo include inoltre un impegno di «non belligeranza» di tre anni: in questo periodo, cioè, il gruppo italiano che ha sede in Lussemburgo, ha realizzato nel 2025 1,68 miliardi di euro di ricavi (330 milioni in Italia con la Fabbrica d'Armi Pietro Beretta) ed è con-



Pietro Gussalli Beretta, presidente e amministratore delegato di Beretta Holding

trollato dalla Upifra, holding della famiglia Beretta, non potrà promuovere azioni ostili e voterà in linea con le raccomandazioni del board di Ruger, salvo casi specifici. Ruger resterà comunque una società quotata indipendente negli Stati Uniti, mantenendo, si legge nella nota diramata ieri, «brand, heritage e direzione strategica».

«Questa cooperazione è allineata con la strategia del gruppo di rafforzare ulteriormente la nostra presenza ne-

gli Stati Uniti, un mercato chiave in cui siamo attivi da diversi decenni, e riflette il nostro impegno per un continuo sviluppo di lungo termine», ha dichiarato nella nota il Ceo Pietro Gussalli Beretta. Negli Usa, infatti, il gruppo realizza già circa il 39% del fatturato attraverso nove società controllate.

La disputa fra Beretta e Ruger risale allo scorso ottobre, quando la società americana che produce fucili e pistole sia per il mercato militare che ci-



John Cosentino è membro del consiglio e presidente di Ruger

vile aveva avanzato la possibilità, qualora Beretta avesse superato il 10% di partecipazione, di emettere nuove azioni a favore di tutti gli altri soci con uno sconto del 50%, diluendo in questo modo la partecipazione di Beretta e rendendo quindi un'eventuale scalata più onerosa. Per giustificare il ricorso a tale strumento difensivo, i manager di Ruger avevano accusato gli italiani di voler salire nel capitale per prendere il controllo di una diretta concorrente senza passare da un'Opa totalitaria. Un'accusa respinta a marzo in una lettera firmata dal direttore generale di Beretta Holding Robert Eckert, secondo il quale l'obiettivo primario dell'investimento era invece quello di «agire come un partner costruttivo e strategico», aiutando inoltre la società statunitense «a invertire il declino dei risultati operativi e di Borsa». L'azienda Usa sta in effetti attraversando un periodo di difficoltà, come dimostra la caduta dei ricavi dai 730 milioni del 2021 ai 546 dello scorso anno.

Pace fatta, quindi, sui due lati dell'Atlantico: «Questo accordo è strategicamente prezioso e andrà a beneficio di tutti gli stakeholder di Ruger — ha dichiarato John Cosentino, presidente del gruppo statunitense —. Questo accordo garantisce stabilità, evita ulteriori spese e distrazioni e crea un quadro di riferimento per un impegno produttivo con Beretta Holding, preservando al contempo l'indipendenza e gli standard di governance di Ruger».

mdelbarba@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA



di **Fausta Chiesa**

Snam, arrivano quattro proposte per il biometano In campo A2A

Sono attese per domani le offerte non vincolanti per Bioenerys, la società che racchiude le attività e circa 40 impianti di biogas e biometano di Snam. Sul tavolo degli advisor, Rothschild e Bnp Paribas, dovrebbero arrivare — in base a quanto risulta al Corriere — quattro proposte. Fra i gruppi industriali interessati ci sarebbero A2A, Verdalia Bioenergy, veicolo per gli investimenti green di Goldman Sachs, e Retina Holding, società partecipata da Actarus Renewables e Biomethane Asset Holdings. Tra i fondi, Vesper Infrastructure Partners.

Bioenerys progetta, sviluppa e gestisce impianti di gas verdi ed è attiva con due divisioni, Bionerys Agri e Bionerys Ambiente: la prima produce con scarti agricoli e della filiera agroindustriale e la seconda con i rifiuti. Snam potrebbe anche vendere le due divisioni separatamente. La cessione della controllata dedicata ai gas green entro il prossimo anno è funzionale al rispetto della normativa europea in tema di *unbundling* (separazione) che vieta a un operatore della trasmissione di essere anche un produttore, in questo caso dei gas che trasporta. L'Arera ha comunicato al gruppo l'obbligo entro e non oltre il 30 giugno 2027. Snam valuterà poi se le offerte non vincolanti ricevute soddisfano le aspettative in quanto a valutazione economica degli asset.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Auto, su dell'11,6% le immatricolazioni ad aprile

Ad aprile 2026 le immatricolazioni auto sono salite dell'11,6% a 155.210 unità, mentre i passaggi di proprietà crescono dell'1,1%. Lo ha comunicato il ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti. Stellantis, secondo i dati elaborati da Dataforce, ha immatricolato nel mese di aprile 48.808 auto in rialzo del 14% rispetto ad aprile 2025 quando sono state immatricolate 42.806 vetture. La quota di mercato è stata pari al 31,4% rispetto al 30,7% di aprile 2025 (+0,7%).