

LO SPORTELLO DEL CITTADINO

Come ridurre il costo del lavoro senza tagliare posti

Le nuove aperture previste dal "contratto di solidarietà" di gestione delle crisi per le imprese: in che cosa consistono? In che modo possono servirvi?

Nell'attuale situazione di crisi del mercato mondiale vi è la necessità per le aziende di ricercare nuovi modi del personale in proprio o di adattare il proprio personale alla situazione del mercato.

Una delle alternative di gestione del mercato internazionale sono le contrattazioni di prossimità, con le quali si può contare di ridurre i costi del personale ed i contratti di solidarietà differenziali, con i quali si può cercare di adeguare l'organico aziendale alle ridotte esigenze del mercato, garantendo la conservazione dei posti di lavoro e la protezione della contribuzione.

Con il D.L. 138/2011 il legislatore è intervenuto a sostegno della contrattazione collettiva di secondo livello (c.d. "contratti di prossimità") stabilendo, all'art. 8, comma 2 bis, che "specifiche intese possono operare anche in deroga alle disposizioni di legge ed alle regolamentazioni contenute nei contratti collettivi nazionali di lavoro".

In sostanza il legislatore ha voluto prevedere la possibilità per le imprese di derogare, attraverso la stipula di contratti collettivi aziendali o territoriali, ai sottoscritti con le associazioni dei lavoratori più rappresentative sul piano nazionale o territoriale, ovvero con le RSU aziendali, alle norme di legge ed a quelle regolamentari contenute nei contratti collettivi nazionali di lavoro.

Tale possibilità è stata però limitata a determinate finalità,

specificamente indicate dal legislatore medesimo nel messaggio per la gestione delle crisi aziendali ed occupazionali ed alle materie inerenti l'organizzazione del lavoro e la produzione con specifico riferimento ai mansioni, classificazioni ed inquadramento del personale, contratti a termine, disciplina dell'orario di lavoro, trattamenti economici, ecc.

A titolo puramente esemplificativo si elencano alcuni interventi che possono essere oggetto di contrattazione in deroga nelle situazioni di crisi aziendale: flessibilità dell'orario di lavoro, riduzione delle pause di lavoro, mobilità orizzontale, mobilità verticale, etc. L'art. 1 della legge n. 93 del 1984, con cui modificò il D.L. n. 1 del 1981, prevede la possibilità di stipulare contratti collettivi aziendali (c.d. contratti di solidarietà differenziali) con i quali, con aderenti alle condizioni di maggioranza rappresentativa sul piano nazionale che prevedono delle riduzioni dell'orario di lavoro (massimo 50% dell'orario di lavoro dei lavoratori coinvolti nel contratto) al fine di evitare, in tutto o in parte, la riduzione o la dismissione del personale del personale dipendente, con sola esclusione dei dirigenti,

degli apprendisti e dei lavoratori a domicilio. Il contratto di solidarietà può avere una durata massima di 24 mesi (36 mesi per i lavoratori occupati nel Mezzogiorno, con possibilità di proroga per ulteriori 24 mesi (36 mesi per i lavoratori occupati nel Mezzogiorno).

Al lavoratore delle imprese per le quali sia stata stabilita una riduzione dell'orario di lavoro spetta un trattamento di integrazione salariale da parte dell'INPS pari, nel 2013, all'80% della contribuzione per sé e seguito di detta riduzione d'orario, lo stesso si lavora meno ma si lavora tutti, con conservazione di gran parte della contribuzione delle ore di lavoro non lavorate. Inoltre nei contratti di solidarietà, nei quali è stata prevista una riduzione dell'orario di lavoro superiore al 20%, i datori di lavoro beneficiano di una riduzione dei contributi da essi dovuti per i lavoratori interessati dalla riduzione dell'orario di lavoro del 25% (30% nel mezzogiorno).

Tale percentuale è stata ulteriormente aumentata al 25% (30% nel Mezzogiorno) nel caso in cui il contratto di solidarietà disponga una riduzione dell'orario di lavoro superiore al 30%.

Prerogative concernenti gli strumenti sopra descritti vengono spesso trascinate dalle aziende che preferiscono ricorrere a soluzioni più drastiche.

Avv. Massimo Mesogno
Studio Legale M&P Associati

Lettera Firmata

FINCO

E' anti-evasione l'inversione contabile sull'Iva

Che cosa si intende per "inversione contabile" in ambito Iva?

Stefano, via e-mail

Con il termine "inversione contabile" si parla dell'obbligo, per l'obbligato (versante dell'imposta) in capo al destinatario della cessione/prestazione.

Il meccanismo, che è stato introdotto nel nostro ordinamento dalla L. 20090 del 7/2009 (art. 17), è applicabile all'oro ed al stesso esteso alle cessioni di materie materiali da recupero, al settore edile ed al commercio di telefonini, pc e prodotti legati, impedisce al cedente di addebitare l'Iva nella fattura emessa nei confronti di un soggetto passivo ed obbliga il cessionario, che deve integrare con il tributo il documento ricevuto e registrato nei registri vendite e in quello acquisti, al versamento totale dell'imposta.

Si nota in questo modo che il cessionario/commitente non si deroga il tributo che, per ipotesi, il cedente/prestatore non ha mai versato perché "svanito" (si tratta delle c.d. frodi carousel).

Davide Andreazza
Dottor Commercialista

FORMAZIONE

Quei corsi davvero utili agli agenti

Sono un agente di commercio, come può aiutarmi la formazione nel mio lavoro?

La formazione rivolta alle aziende e professionisti può dare una serie di strumenti utili per perfezionare l'approccio con il cliente, pianificare il lavoro e raggiungere determinati obiettivi professionali, quindi anche quelli di vendita. Esistono corsi di diverso tipo, ma in particolare la formazione può essere utile a chi lavora nel commercio ed è costantemente a contatto con il pubblico (clienti possibili o consolidati) per migliorare determinate competenze. Si parte da quelle basilari, come la comunicazione in pubblico, le tecniche di vendita, l'assertività e la leadership, la motivazione personale e la gestione della comunicazione telefonica. Tematiche conosciute ma spesso sottovalutate. Saper tenere una comunicazione telefonica corretta richiede delle conoscenze, delle regole che, se messe in pratica, aiutano a proporre servizi e prodotti in maniera più efficace. Agli aspetti pratici della vendita si affiancano altre competenze tra cui la capacità di ascolto e di comunicazione con il linguaggio verbale e non verbale, acquisibili.

Damiano Frasson
GRUEMP - Formazione,
Consulenza e Marketing

RISPARMIO

Perché conviene investire alle Canarie

Vorrei investire nelle Isole Canarie, nel basso detto che è vantaggioso. Perché?

Le Isole Canarie, per facendo parte del territorio spagnolo, rientrano nella cosiddetta Zona speciale Canaria, caratterizzata da una bassa impostazione fiscale, allo scopo di attirare investimenti dall'estero per promuovere lo sviluppo economico e sociale della zona.

Tale beneficio scade nel 2015, salvo proroga concessa dalla Commissione Europea. Il principale beneficio, per chi desidera aprire un'attività economica nell'arcipelago è quello della tassazione al 4%.

Inoltre, l'Iva è ridotta, anche rispetto alla Spagna e su alcuni prodotti non c'è. Ci sono poi agevolazioni sulle assunzioni dei lavoratori.

Uno dei settori più redditizi per chi desidera trasferire o iniziare un'attività sul posto è quello della ristorazione. Il regime fiscale è vantaggioso, senza rischi di elusione: per aprire un'attività sul territorio non basta avere semplice domicilio come nei c.d. paradisi fiscali ma bisogna esercitare sul posto.

Roberto Bentani
avvocato

In collaborazione con

Professionisti.it

www.professionisti.it - Numero Verde 800 901 335
Email info@professionisti.it