

Come ridurre il costo del lavoro senza tagliare posti

Si sente spesso parlare di "strumenti temporanei" di gestione della crisi per le imprese. Di che cosa si tratta? E in che modo possono servire?

Lettera firmata

Nell'attuale situazione di crisi del mercato mondiale vi è la necessità per le aziende di contenere i costi del personale impiegato e di adeguare l'organico aziendale alla situazione del mercato.

Due utili strumenti di intervento di natura temporanea sono la contrattazione di prossimità, con la quale si può cercare di ridurre i costi del personale ed i contratti di solidarietà difensivi, 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 percezione della retribuzione.

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 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 dalla normativa medesima (ad esempio: per la gestione delle crisi aziendali ed occupazionali ed alle materie inerenti l'organizzazione del lavoro e la produzione con specifico riferimento a: mansioni, classificazione ed inquadramento del personale, contratti a termine, disciplina dell'orario di lavoro, trattamenti economici, etc.).

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. 863 del 1984, così come modificato dall'art. 5 del D.L. n. 148 del 1993, prevede la possibilità di stipulare contratti collettivi aziendali (c.d. contratti di solidarietà difensivi) con i sindacati aderenti alle confederazioni maggiormente rappresentative sul piano nazionale che prevedono delle riduzioni dell'orario di lavoro (massimo 60% dell'orario di lavoro dei lavoratori coinvolti nel contratto) al fine di evitare, in tutto o in parte, la riduzione o la dichiarazione di esubero del personale, anche attraverso un suo più razionale impiego.

Possono fare ricorso a tale tipologia di contratto tutte le aziende rientranti nell'ambito della CIGS e ne beneficia tutto il personale dipendente, con la 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).

Ai lavoratori 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 retribuzione persa a seguito di detta riduzione d'orario. In sostanza: si lavora meno ma si lavora tutti, con conservazione di gran parte della retribuzione delle ore di lavoro non lavorate. Inoltre nei contratti di solidarietà, nei quali è stata pattuita 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 35% (40% nel Mezzogiorno) nel caso in cui il contratto di solidarietà disponga una riduzione dell'orario di lavoro superiore al 30%.

Purtroppo entrambi gli strumenti sopra descritti vengono spesso trascurati dalle aziende che preferiscono ricorrere a soluzioni più drastiche.

Avv. Massimo Menegotto
Studio Legale MDP Associati

FISCO

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

Che cosa si intende per "reverse charge" in ambito Iva?

Un lettore, via e-mail

Con il termine "inversione contabile" si parla dell'obbligazione tributaria (versamento dell'imposta) in capo al destinatario della cessione/prestazione.

Il meccanismo, che è stato introdotto nel nostro ordinamento dalla 7/2000 per il regime IVA applicabile all'oro ed è stato esteso alle cessioni di rottami/materiali da recupero, al settore edile ed al commercio di telefonini, pc e prodotti lapidei, 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 registrarlo nei registri vendite e in quello acquisti, al versamento totale dell'imposta.

Si evita in questo modo che il cessionario/commitente porti in detrazione 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

In collaborazione con

Professionisti.it

www.professionisti.it - Numero Verde 800 901 335

Email: info@professionisti.it

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
GRUPPO - Formazione,
Consulenza e Marketing

RISPARMIO

Perché conviene investire alle Canarie

Vorrei investire nelle Isole Canarie, mi hanno detto che è vantaggioso. Perché?

Le isole Canarie, pur facendo parte del territorio spagnolo, rientrano nella cosiddetta ZEC (Zona speciale Canaria), caratterizzata da una bassa imposizione fiscale, allo scopo di attirare investimenti dall'esterno per promuovere lo sviluppo economico e sociale della zona.

Tale beneficio scadrà nel 2019, 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 rischio 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