

SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

Data	Sommario	Pag
<u>Apindustria Brescia</u>		
26.04.2013	Corriere della Sera - ed. Br Lavoro: premi di produttività per scommettere sulla ripresa	1
26.04.2013	Giornale di Brescia Mediazione: un nuovo mezzo per riappacificarsi con il Fisco	8
25.04.2013	BresciaOggi Contratto di rete e agevolazioni: occasioni per le Pmi	11

Le aziende bresciane e la contrattazione di secondo livello

Lavoro: premi di produttività per scommettere sulla ripresa

I premi di produzione come volano per migliorare flessibilità e competitività. Brescia ci prova con fantasia e con convinzione, coinvolgendo i lavoratori nei processi di miglioramento all'interno delle aziende. Un cammino che sta scatenando un certo dibattito anche fra le diverse sigle sindacali, ma che molti guardano con una speranza di ripresa.

ALLE PAGINE 2 E 3 *Del Barba*

Le speranze di Del Barba

Tra flessibilità oraria
nuovi modelli
e una quota sugli utili
di **MATTEO TREBESCHI**

A PAGINA 3

Le sfide dell'economia

Premi di produttività per salvare il lavoro

L'esempio statunitense: tecnologia e flessibilità

«Made in the Usa is making a comeback». È la rinascita dell'industria statunitense. Mentre in Italia il tasso di disoccupazione è al 10,7% e il manifatturiero ha registrato un calo delle produzioni del 25,5% rispetto al 2008 provocando, solo negli ultimi sei mesi, la scomparsa di oltre 70 mila imprese, Oltreoceano l'inversione di tendenza è ormai talmente evidente che *Time* ha dedicato al ritorno degli investimenti nei comparti meccanici, metallurgici e chimici la copertina del suo ultimo numero. Dai colossi globali come Apple, General Electric e Dow Chemical's fino a realtà meno conosciute come Ashley Furniture (North Carolina, divani) e Parsons (Illinois forniture per Caterpillar), la riscossa del made in Usa è incominciata.

La Cina trema, perché sono tre i fattori che stanno trainando la reindustrializzazione a stelle e strisce: il costo calante dell'ener-

gia grazie allo shale gas; l'alto valore aggiunto delle produzioni, sostenute dagli investimenti in ricerca e sviluppo, da tecnologie cost-saving e dal legame sempre più forte con le università — mix che sembra in grado di controbilanciare la competitività dei paesi emergenti —; e, infine, la flessibilità dei contratti di lavoro, frutto di relazioni industriali che cementano i livelli salariali all'oscillazione della produttività e ai risultati ottenuti dai programmi di *continuous improvement*.

Temì non nuovi anche in Italia, per la verità, dove Confindustria e Confapi da tempo chiedono alle istituzioni una bolletta meno salata, una fiscalità più in linea con i risultati netti e maggiori margini di manovra nella gestione del personale, la cui «rigidità», conferma un recente studio del Boston Consulting Group, è alla base dell'incapacità di attirare investimenti stranieri

e incrementare i livelli occupazionali. A Brescia ad esempio, dove malgrado la crisi il peso del manifatturiero è ancora preponderante (15 mila aziende per un fatturato aggregato di 40 miliardi di euro), le maggiori crescite di fatturato si registrano nelle realtà che hanno saputo coniugare la spinta tecnologica con la flessibilità nell'utilizzo dei macchinari. «È l'unica strada per battere la concorrenza asiatica — spiega il presidente di Aib, Giancarlo Dallera —. La crisi ha costretto le imprese a riorganizzare la propria struttura, razionalizzando i costi di produzione e migliorando la qualità dei prodotti. Un passaggio che è stato gestito insieme ai lavoratori, coinvolgendoli e responsabilizzandoli. La contrattazione aziendale, che lega i premi aziendali alla produttività e al miglioramento della qualità, è la leva per garantire i livelli occupazionali».

Un «patto per il lavoro» che è



stato accettato dalla maggioranza delle Rsu presenti nelle aziende di medie e grandi dimensioni, dove spesso e volentieri l'allargamento delle quote di export è diretta conseguenza di investimenti mirati su processo e prodotto. Più complesso trasmettere tale filosofia alle Pmi imprese che costellano il territorio provinciale. «La contrattazione di secondo livello — sottolinea il presidente nazionale di Confapi e numero uno di Apindustria Brescia, Maurizio Casasco — è fondamentale anche per le piccole imprese. Per incrementare la produttività occorre, infatti, liberalizzare e interpretare il mondo del lavoro rispetto alle dimensioni orizzontali dell'azienda e non solo verticali». Confapi ha firmato un accordo con le tre sigle confederali per elevare al piano territoriale e di filiera la contrattazione di secondo livello. «Dove, per ragioni di dimensione, le rappresentanze sindacali sono assenti in azienda, credo che questo modello sia il più indicato e semplice da applicare» conclude Casasco.

Intanto, in North Carolina, alla Ashley Furniture il management ha introdotto un modello di miglioramento continuo molto simile al sistema kaizen di Toyota. I margini sono aumentati velocemente, poiché si lavora di più e gli scarti sono diminuiti sensibilmente. Un «cambio di pensiero» che ha richiesto il sacrificio dei dipendenti. «Ne siamo consapevoli — spiega al Time il Ceo di Ashley, Todd Wanek — ma la loro capacità di adattamento è stata controbilanciata da un piano di partecipazione agli utili».

Massimiliano Del Barba
mdelbarba@corriere.it

Salari e profitti

Alla statunitense Ashley la maggior produttività è garantita dalla partecipazione agli utili



Coinvolgere di più i lavoratori nei processi di miglioramento

Giancarlo Dallera Aib



Accordi di secondo livello territoriali o di filiera per le aziende più piccole

Maurizio Casasco Api

L'accordo fra Confindustria e sindacati

Sì alla detassazione di questi compensi

L'accordo raggiunto tra Confindustria e sindacati rende pienamente operativa la detassazione del premio di produttività nei contratti sottoscritti a livello aziendale o territoriale che beneficeranno di un'aliquota al 10 per cento. La novità introdotta dall'intesa è la possibilità di estendere il beneficio fiscale alle aziende prive di rappresentanza sindacale. Le imprese sprovviste di Rsa o Rsu, infatti, potranno avvalersi dell'assistenza fornita dalle associazioni aderenti al sistema confindustriale per stipulare un accordo aziendale con le federazioni territoriali di categoria dei sindacati. Ma l'accordo quadro prevede anche una seconda modalità, quella cioè dei cosiddetti accordi territoriali: è prevista l'applicazione della cedolare secca alle voci retributive erogate per prestazioni orarie diverse da quelle finora attuate se funzionali al conseguimento di una maggiore produttività.



Ritorna l'industria sulla prima di «Time»

IMPOSTE & CONTENZIOSO

IL TEMA

Dall'aprile 2012, prima di ricorrere al giudice, è obbligatorio tentare una mediazione per tutti gli atti emessi dall'Agenzia Entrate e con un valore non superiore a 20mila euro. L'istituto della mediazione consente infatti di definire i rapporti con il Fisco in tempi più brevi.



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

BRESCIA

LA COLLABORAZIONE

Questa pagina dedicata al tema della mediazione tributaria è stata realizzata in collaborazione con la Commissione dell'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Brescia (i due componenti delegati sono: Paolo Vavassori ed Eugenio Vitello).

Mediazione, un nuovo mezzo per riappacificarsi con il Fisco

Prima di rivolgersi al giudice, il tentativo di conciliazione è obbligatorio per gli atti emessi dalle Entrate con un valore inferiore a 20mila euro

BRESCIA Dal 1° aprile 2012 è obbligatorio il tentativo di mediazione sugli atti di valore fino a 20mila euro emanati dall'Agenzia delle Entrate, prima del ricorso al giudice. Il contribuente che voglia ricorrere contro un atto dell'Agenzia delle Entrate di valore non superiore a tale cifra deve quindi (obbligatoriamente) proporre in via preliminare un'istanza di mediazione all'ufficio, con l'obiettivo di ricercare una soluzione della controversia in sede amministrativa, evitando così il contenzioso.

L'istituto consente di definire il rapporto con il Fisco in tempi brevi, al massimo entro novanta giorni, con la possibilità di riduzione delle sanzioni irrogate al 40%, senza il pagamento del contributo unificato, da corrispondere in caso di ricorso in Commissione, e senza il rischio di condanna al pagamento delle spese previsto nelle controversie presso la giustizia tributaria.

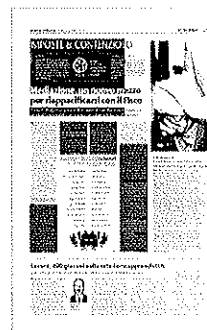
Quali sono le controversie oggetto della Mediazione Tributaria?

Sono oggetto di mediazione le controversie relative a: avviso di accertamento; avviso di liquidazione; provvedimento che irroga le sanzioni; ruolo; rifiuto espresso o tacito della restituzione di tributi, sanzioni pecuniarie e interessi o altri accessori non dovuti; diniego o revoca di agevolazioni o rigetto di domande di definizione agevolata di rapporti tributari; ogni altro atto emanato dall'Agenzia delle Entrate, per il quale la legge preveda l'autonoma impugnabilità innanzi alle Commissioni tributarie. Si ritiene, in particolare, oggetto di mediazione anche il rifiuto tacito della restituzione di tributi, sanzioni pecuniarie e interessi o altri accessori non dovuti.

Quali sono gli atti che non possono essere oggetto di mediazione?

Non sono oggetto di mediazione le controversie concernenti gli altri atti elencati dall'articolo 19 del D.Lgs. n. 546 del 1992, i quali, pur essendo impugnabili innanzi alle Com-

missioni tributarie, non sono emessi dall'Agenzia delle Entrate e, di norma, non sono riconducibili all'attività della stessa. Si tratta, più precisamente: cartella di pagamento (si intende solo l'atto riferibile all'attività dell'Agente della riscossione, con esclusione quindi del ruolo a cui si riferisce); avviso di mora di cui alla lett. e) dell'articolo 19, comma 1 del D.Lgs. n. 546 del 1992 (oggi sostituito dall'avviso di intimazione); iscrizione di ipoteca sugli immobili di cui all'articolo 77 del DPR n. 602 del 1973, prevista dalla lett. e-bis) del medesimo articolo 19, comma 1, del D.Lgs. n. 546 del 1992; fermo di beni mobili registrati, di cui all'articolo 86 del



DPR n. 602 del 1973, elencato sub lett. e-ter) dell'articolo 19, comma 1; atti relativi alle operazioni catastali, indicate nell'articolo 2, comma 3, del D.Lgs. n. 546 del 1992. Resta inteso, tuttavia, che, nel caso in cui eccepisca la mancata notifica di un atto presupposto riconducibile all'attività dell'Agenzia delle Entrate, il contribuente è comunque obbligato a presentare preliminarmente l'istanza di mediazione.

In caso di impugnazione di provvedimento concernente l'irrogazione di sanzioni tributarie, per un valore non superiore a 20.000 euro, va presentata istanza di mediazione?

La presentazione dell'istanza di mediazione tributaria è obbligatoria ogni qual volta il contribuente intenda impugnare uno degli atti individuati dall'articolo 19 del D.Lgs. n. 546 del 1992, inclusi, quindi, i provvedimenti di irrogazione di sanzioni tributarie.

La mediazione tributaria opera anche in relazione alla sanzione con cui viene disposta la sospensione della licenza o dell'autorizzazione all'esercizio dell'attività?

Le controversie sulla sanzione di cui all'articolo 12, comma 2, del D.Lgs. n. 471 del 1997 devono ritenersi escluse dalla mediazione tributaria, in quanto sono caratterizzate da valore indeterminabile.

L'OSSERVATORIO PROVINCIALE

ECCO I COMPONENTI DELL'OSSERVATORIO PROVINCIALE SULLA MEDIAZIONE TRIBUTARIA:

Antonino LUCIDO
(Agenzia Entrate)

Giovanni MACCARRONE
(Agenzia Entrate)

Giuseppe SIELI
(Agenzia Entrate)

Alfonso SPANÒ
(Agenzia Entrate)

Assunta TRAVIA
(Agenzia Entrate)

Eugenio VITELLO
(Ordine dei Dottori Commercialisti)

Paolo VAVASSORI
(Ordine dei Dottori Commercialisti)

Domenico D'ARRIGO
(Ordine degli Avvocati)

Massimo ZANOLETTI
(Ordine degli Avvocati)

Vanda NOLLI
(Consulenti del Lavoro)

Miriam ZANI
(Consulenti del Lavoro)

Angioletto FAINI
(Associazione Artigiani)

Aldo ROVETTA
(Associazione Artigiani)

Pietro CARGNONI
(A.N.CO.T.)

Ornella VECCHIATINI
(A.N.CO.T.)

Ivo AMENDOLAGINE
(Aphpe)

Sergio DI GANGI
(Aphpe)

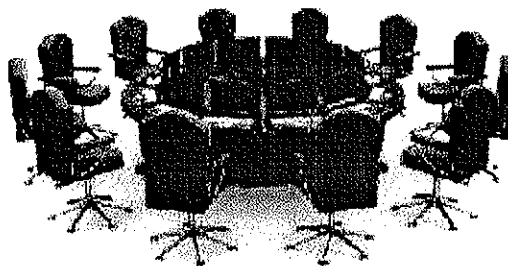
Claudio BARESÌ
(Cna)

Diego POLI
(Cna)

Enrico PERNIGOTTO
(A.N.CO.T.)

Simone SGORBATI
(Apindustria)

Maria Grazia RICCIOTTI
(Legale Agenzia Entrate)



info **gdb**

IL SEMINARIO. Nella sede di Apindustria

Contratto di rete e agevolazioni: occasioni per le Pmi



Una fase del seminario organizzato nella sede di Apindustria Brescia

Obiettivo su caratteristiche, punti di forza e finalità dell'«aggregazione»
E sulle nuove opportunità

Un doppio obiettivo sulle occasioni per le ditte: è quello puntato, nella sede di Apindustria Brescia (presieduta da Maurizio Casasco e diretta da Roberto Zanolini), con il seminario sui temi «Collaborazione e aggregazioni tra imprese - Il contratto di rete e le sue opportunità» e «Agevolazioni per la crescita delle imprese - Novità nei finanziamenti agevolati».

Nella prima parte sono state illustrate le caratteristiche, i punti di forza e le finalità dell'«aggregazione» fra società nella forma del contratto di rete. «Lo scopo è quello di ridare competitività», ha spiegato Luca Castagnetti (Studio Impresa srl di Verona): proponendo diversi case history ha

dimostrato come lo «strumento» può supplire al deficit dimensionale, finanziario, organizzativo e di know how che troppo spesso limita la singola realtà nell'approccio al contesto internazionale

Nella seconda parte, Stefano Vescia e Edoardo Lucini di Europartner Service srl di Milano hanno illustrato agli imprenditori alcune novità in tema di agevolazioni nell'ambito delle reti stesse, nell'innovazione, nell'internazionalizzazione, nella ricerca e sviluppo. Tra i protagonisti dell'incontro anche Claudio Teodori, prorettore dell'Università degli Studi di Brescia, in qualità di presidente del Comitato di certificazione e indirizzo: è l'organismo che si prefigge di indirizzare le associate ad Apindustria Brescia nel difficile rapporto con il mondo del credito. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

