

Norme & Tributi

Agenti, nell'indennità di cessazione non rientrano le provvigioni della rete

CASSAZIONE

Per i giudici di legittimità non si può pagare due volte per la medesima utilità

Va premiata l'attività direttamente riconducibile all'agente

Franco Toffoletto

Le provvigioni maturate da un «agente generale» o «agente coordinatore», ovvero quelle che questi percepisce sulla base delle provvigioni maturate dalla rete vendita da lui coordinata, non concorrono nella determinazione dell'indennità di scioglimento del contratto. È questo l'importante principio enunciato da una recente decisione della Corte di

cassazione (sentenza del 15 ottobre 2018, n. 25740) secondo cui ai fini del riconoscimento dell'indennità di cessazione del rapporto ex articolo 1751 del Codice civile non si deve tenere conto delle provvigioni percepite a compenso dell'attività di coordinamento di un gruppo di agenti, in quanto corrisposte per affari non direttamente e personalmente procurati dall'agente, ma da altri soggetti che a lui fanno capo.

La norma del Codice civile riconosce all'agente, in taluni casi, un'indennità che va determinata soltanto se e in quanto egli abbia procurato nuovi clienti al preponente (o abbia sviluppato gli affari con clienti esistenti in modo rilevante, quasi fossero nuovi) e tali nuovi clienti (o quelli sviluppati) continuino a fare affari con il preponente dopo la cessazione del rapporto assicurandogli sostanziali vantaggi economici che permangano nel tempo. Elementi, con-

ferma ancora la decisione in esame, che vanno valutati cumulativamente e non alternativamente, sicché senza la loro sussistenza nulla potrà essere riconosciuto all'agente. La Corte su premo conferma, come già in numerose precedenti decisioni recenti, che tale norma è l'espressione della volontà del legislatore di premiare l'attività direttamente riconducibile all'agente che abbia creato un valore stabile per il preponente che permanga nel futuro, cioè nel tempo successivo alla cessazione del rapporto, riconnettendosi a tale attività «un particolare ed evidente interesse del soggetto preponente e un gravoso impegno personale dell'agente» che giustifica il trattamento economico in questione.

La determinazione dell'indennità deve avvenire soltanto con riferimento a tale valore, come testualmente afferma la norma, e non all'intero ammontare delle provvigioni

corrisposte durante il rapporto, come invece stabiliva lo stesso articolo 1751 del Codice in testo abrogato nel 1991 e poi corretto (anche se non ancora in modo fedele rispetto alla direttiva) nel 1999. «Ne consegue - afferma la Corte - che restano esclusi dal perimetro applicativo dell'articolo 1751, secondo la piana lettura che di esso impongono i plurimi e diffusi riferimenti ai clienti e all'attività incentrata sugli stessi, compiti e funzioni che, pur rilevanti sul piano organizzativo, si pongono come strumentali e accessori a tale centrale attività».

Conseguentemente, la circostanza, che l'agente abbia coordinato fino alla cessazione del rapporto, una rete di agenti con un cospicuo portafoglio, rimasto nella disponibilità della preponente, anche dopo la risoluzione del rapporto, resta esclusa dall'indennità in quanto qualora questa sia pagata non solo agli agenti che hanno direttamente pro-

curato e gestito i clienti ma anche a chi abbia svolto l'attività di coordinamento dei primi, significherebbe corrispondere due volte il prezzo per la medesima utilità.

Risulta, quindi, sempre più evidente come i criteri di determinazione dell'indennità ex articolo 1751 del Codice civile, sui quali si sofferma la Corte nel caso in esame, siano completamente diversi da quelli contenuti negli attuali accordi economici collettivi ancora fondati sui principi abrogati quasi trent'anni fa e considerati in contrasto con la direttiva comunitaria da numerose sentenze della Corte di giustizia Ue a partire da Honnyem c. De Zotti del 23 marzo 2006.

Dopo questa decisione sostenere ancora la validità delle clausole contrattuali collettive è, a parere di chi scrive, un esercizio giuridicamente impossibile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Solidarietà in deroga con un accordo anche con la Regione

AMMORTIZZATORI

La proroga della Cigs vale per il 2018-2019 per le imprese rilevanti

Antonino Cannioto
Giuseppe Maccarone

Con la circolare 16/2018, (si veda «Il Sole 24 Ore» di ieri) il ministero del Lavoro ha diffuso le indicazioni per l'applicazione delle novità apportate, dall'articolo 25 del Dl 119/2018, alla disciplina in materia di proroga della Cigs per il biennio 2018-2019. Nel documento sono contenute, tra l'altro, indicazioni per le richieste di proroga a seguito della stipula di un contratto di solidarietà difensivo. La possibilità di prolungare la cassa per questa causale costituisce una significativa novità rispetto alla normativa precedente. Sul punto i tecnici ministeriali ricordano che, anche in questa circostanza, prima ancora di inoltrare l'istanza, si deve stipulare un accordo in sede governativa con la presenza di un rappresentante delle Regioni interessate. L'intesa deve, peraltro, contenere anche l'indicazione dell'ammontare della spesa dell'intervento di Cigs in base alla modalità di riduzione dell'orario di lavoro. L'intervento della Regione tende a garantire l'impegno dell'azienda nell'attuazione di politiche attive, concordate con la regione medesima, rivolte ai lavoratori in esubero e anche a confermare il rilevante interesse economico e occupazionale che l'impresa riveste per il territorio. L'istanza di proroga va inviata per via telematica utilizzando l'applicativo CigsOnline.

Trattandosi di cassa in deroga, la richiesta sfugge alle regole generali, declinate dall'articolo 25 del Dlgs 148/2015, per la presentazione del-

la domanda di concessione del trattamento straordinario di integrazione salariale. In allegato all'istanza, l'impresa deve produrre l'accordo ministeriale, nonché una relazione tecnica da cui possa evincersi l'entità degli esuberanti ancora in essere e le misure di politica attiva concordate con la Regione (o le Regioni in caso di presenza di unità produttive dislocate in più ambiti territoriali) che l'azienda intende adottare.

Per le domande di proroga relative alle causali di crisi e riorganizzazione aziendale, il ministero ricorda che possono trovare applicazione le istruzioni contenute nella circolare 2/2018 valida anche per le imprese che occupano meno di 100 lavoratori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

www.quotidianolavoro.ilssole24ore.com
La versione integrale dell'articolo

QUOTIDIANO

DEL LAVORO



PREVIDENZA

Cumulo redditi e pensione entro oggi

I pensionati con decorrenza entro il 2018, e soggetti al divieto di cumulo con i redditi da lavoro autonomo, devono presentare la relativa dichiarazione entro oggi.

— Pietro Gremigni
Il testo integrale dell'articolo su: quotidianolavoro.ilssole24ore.com

INTERVENTO

Per le competenze digitali l'impegno diretto delle aziende

Laura Raimondo

Mentre l'evoluzione digitale travolge e trasforma l'economia e la società - dall'industria, ai servizi, alla stessa pubblica amministrazione - lo scenario legislativo e contrattuale che regola i rapporti di lavoro è ancora segnato dalla tradizione imprenditoriale manifatturiera del Paese.

Un contesto normativo da affrontare con senso di responsabilità, stimolando in ogni ambito una riflessione sul rapporto tra sviluppo tecnologico e lavoro: questi gli obiettivi di Asstel, che

intende diventare un vero e proprio hub di riferimento per spingere e incoraggiare lo sviluppo di nuovi approcci a questo tema così complesso. Siamo partiti da queste riflessioni nel seminario organizzato qualche giorno fa sul "Lavoro Digitale". Ne è scaturito un confronto interessante tra giuristi, parlamentari, responsabili delle risorse umane e delle relazioni istituzionali delle aziende associate, chiamati a riflettere sulle dinamiche di un settore strategico per la nuova economia digitale.

La filiera delle Tlc ha infatti, con il suo impegno nello sviluppo delle

reti a banda ultra larga 5G e in fibra, una grande occasione per creare valore nei processi di riorganizzazione e creazione di nuove professionalità. Quello che è stato chiaro fin da subito è che tutti gli attori saranno chiamati a misurarsi con quattro necessità:

- adottare programmi di formazione continua per aggiornare le professionalità ed evitare l'obsolescenza;
- attivare un piano per le competenze digitali, la cui disponibilità sul mercato è purtroppo scarsa, anche tra i giovani;
- sostenere politiche attive che

puntino a migliorare il grado di occupabilità/rioccupabilità;

- ripensare in chiave "espansiva" il tradizionale modello degli ammortizzatori sociali.

Tanti stimoli, con un solo fil rouge: gli investimenti, necessari e da affrontare insieme, pubblico e privato, per gestire adeguatamente le dimensioni di un cambiamento epocale, dare slancio alla competitività delle imprese e sviluppare il capitale umano. La sostenibilità occupazionale, così come il tema generazionale, in un settore come quello Tlc con lavoratori con età media oltre i 40 anni, rappresenta un banco di

prova importante anche per il sistema delle relazioni industriali.

Quale è la sfida? Far evolvere la contrattazione collettiva nazionale verso un modello che accompagni questi processi e rafforzare la contrattazione aziendale. Solo così si potrà rispondere efficacemente alle esigenze di flessibilità e semplificazione dettate dal contesto organizzativo attuale delle imprese, che porti verso un win-win game che abbia come risultato maggiore efficienza, flessibilità, produttività e incremento delle retribuzioni.

Direttore di Assotelecomunicazioni Asstel
© RIPRODUZIONE RISERVATA

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Speciale INNOVAZIONE DIGITALE - Aziende Eccellenti

Nova Systems in continua crescita

Continua costante la crescita di Nova Systems. La società IT ha chiuso il primo trimestre del 2018 con un incremento del 13%. Con un fatturato del 2017 di 5,33 milioni, Nova Systems oggi si pone leader nel mercato italiano delle soluzioni IT per il settore delle spedizioni internazionali, dei trasporti, delle dogane e della logistica. "I risultati sono in linea

con gli obiettivi che ci eravamo posti - afferma il Presidente Ivano Avesani - e questo ci ha consentito di effettuare ulteriori, importanti, investimenti e di assumere nuovi giovani collaboratori, che stanno portando una ventata di aria fresca". Nel 2017 Nova Systems ha ottenuto il prestigioso riconoscimento del "Logistico dell'anno", assegnato da Assollogistica.

"Un premio che ci ha dato la spinta per fare ancora meglio. Per noi innovare è una vocazione e siamo costantemente proiettati verso il futuro nello sviluppo di nuove tecnologie all'interno della nostra soluzione in cloud BeOne, realizzata appositamente per il settore", spiega il Product Manager di Nova Systems Maurizio Sartori.



Con PA Digitale per una vera innovazione

Con PA Digitale S.p.A. la fattura B2B da problema diventa opportunità

PA Digitale S.p.A. nasce nel 2009 dalla volontà di Fabrizio Toninelli (Amministratore Unico della società) di rispondere alle necessità di innovazione della Pubblica Amministrazione e alla spinta di accelerazione verso la digitalizzazione. Contando sul know how di oltre 30 anni di attività nel settore informatico, PA Digitale si è fatta spazio nel mercato distinguendosi per la capacità di erogare servizi applicativi in modalità cloud in grado di introdurre una vera innovazione nei processi, sgravando nel contempo i clienti dal peso delle criticità e difficoltà insite nell'uso delle nuove tecnologie. PA Digitale diventa così attore primario per il digitale nella PA.

Dal Codice dell'Amministrazione Digitale CAD (D.lgs. 82/2005 e s.m.i.) all'Agenda Digitale Europea 2020, è disegnato un percorso in cui l'innovazione tecnologica, dei processi, del modo di lavorare sono le fondamenta del cambiamento che investe tutti gli enti pubblici e non solo, perché l'efficienza e l'efficacia oltre che la riduzione dei costi sono imperativi per tutto il sistema paese, anche per il mondo privato quindi di aziende, professionisti, associazioni di categoria ecc. Da questa esigenza, PA Digitale ha deciso di ampliare il proprio orizzonte di riferimento al mondo ICT per portare, con la collaborazione degli operatori informatici, innovazione, digitalizzazione e dematerializzazione di informazioni e processi gestionali anche in questo ambito del privato.



Fabrizio Toninelli, AU di PA Digitale S.p.A.

Ne è un esempio la fattura elettronica il cui significato infatti va ben oltre il software: si tratta di sostituire processi identificati nel nostro dna con la carta, con processi senza la carta. Lo scopo di PA Digitale è far assaporare alle aziende o agli studi professionali sin da subito le opportunità offerte dal digitale, superando le problematiche che porta con sé il cambiamento. Senza la giusta esperienza si potrebbe pensare che la fattura elettronica sia l'ennesimo problema da gestire per una piccola azienda o



WebTec, servizi in cloud per il digitale e Invoice Manager, soluzione per la fattura elettronica B2B

uno studio; in realtà non è così e, con il supporto e la competenza di un partner esperto nella riorganizzazione dei processi in ottica digitale, anche la fattura elettronica può portare realmente semplificazione ed efficienza. La proposta che PA Digitale rivolge agli operatori ICT è diversa e unica, è assolutamente innovativa e scardinante di tutti i principi maturati in questi decenni di informatica. I clienti, infatti, per scelta strategica e mission, non sono le aziende o i professionisti, ma le software house e i rivenditori di qualsiasi software gestionale per aziende e commercialisti. Attraverso il sistema WebTec (di cui fa parte la soluzione per la fattura elettronica Invoice Manager), PA Digitale fornisce al Canale le componenti tecnologiche per erogare servizi per il digitale: gestione documentale, conservazione digitale a norma (PA Digitale è conservatore di documenti informatici ai sensi dell'art. 29 c.5 del CAD), firma digitale, gestione PEC, webmail, FE PA e FE B2B ecc., secondo una politica commerciale con pagamento "a consumo"; il Canale può quindi liberamente comporre la propria offerta per reingegnerizzare in ottica digitale le informazioni e i processi gestionali dei clienti adottando il proprio pricing. Oltre a non temere confronti tecnologici e funzionali, quindi, PA Digitale garantisce una formula di business a costi contenuti e innumerevoli vantaggi sia per il Canale che per il cliente finale.

Riduzione dei costi: i nuovi strumenti

LeanCOST, la soluzione che ha rivoluzionato la preventivazione dei costi

Nel campo manifatturiero il continuo presentarsi di nuovi scenari di mercato a livello globale impone alle aziende di affrontare quotidianamente molteplici sfide per poter avere successo. L'innovazione continua dei prodotti e dei processi è un fattore fondamentale così come la reattività delle risposte alle sollecitazioni dei potenziali clienti. La qualità, il time to market ed il controllo dei costi sono fattori chiave per essere competitivi. D'altra parte, le tecnologie informatiche più evolute sono oggi un ottimo supporto per ottenere processi efficienti in tutte le fasi di sviluppo dei prodotti. Uno dei processi che può beneficiare enormemente dall'uso di questi modelli virtuali è la valutazione preventiva dei costi di produzione. Stimare il costo di un prodotto fin dalle prime fasi di progettazione è un'operazione difficile, ancora oggi affidata all'esperienza di singole persone, ma fondamentale per tenere sotto controllo il costo finale. In questo contesto nasce Hyperlean, start-up creata nel 2010 dall'idea di sei ricercatori della Facoltà di Ingegneria dell'Università Politecnica delle Marche di Ancona che, dopo anni di collaborazione con le più importanti università italiane ed europee, danno vita a LeanCOST, un sistema software knowledge-based altamente innovativo in grado di stimare tempi e costi di prodotti e intere macchine in poco tempo ed in modo automatico. LeanCOST è stato concepito per integrarsi nel flusso di sviluppo del prodotto potendo interagire facilmente con tutti i principali sistemi CAD 3D e con i vari sistemi PDM/PLM/ERP presenti in azienda. Il suo funzionamento è basato su algoritmi innovativi in grado di estrarre automaticamente dai modelli virtuali le informazioni utili per pianificare i cicli di lavorazione e montaggio di componenti e macchine. Questi cicli sono calcolati dal sistema software altrettanto automaticamente grazie all'applicazione di regole di produzione ed assemblaggio. Infatti, il sistema è fornito con vari database che contengono i modelli di costo da applicare per le diverse tecnologie produttive e informazioni re-



LeanCOST: il flusso di lavoro per la stima automatica dei costi

lative a macchine e materie prime totalmente personalizzabili per simulare specifiche officine.

Ogni figura aziendale impegnata nella progettazione e nell'industrializzazione può, in questo modo, con pochi e semplici passi ottenere e visualizzare le informazioni relative ai costi del prodotto in un report analitico. Il team di progettazione è in grado di migliorare il progetto durante le fasi di ideazione e studio e modificare le soluzioni che determinano un costo eccessivo.

Grazie a specifiche funzionalità pensate per gli approvvigionamenti, LeanCOST consente di simulare diversi scenari per dialogare con il fornitore e capire eventuali differenze fra domanda ed offerta. Rivolgendosi a tutte quelle aziende del mondo della meccanica, LeanCOST conta oggi oltre 600 utilizzatori, prevalentemente in Italia, tra cui aziende leader di settore quali tra le altre Biesse Group, IMA, Baker & Hughes. Tra le sfide future che Hyperlean si accinge ad affrontare c'è quella di guardare oltre i confini nazionali per diffondere il sistema in Europa e in USA, questo grazie a strategiche collaborazioni con alcune delle più importanti realtà a livello mondiale. In conclusione Hyperlean si sta rivelando una delle realtà più innovative in Italia nel campo dell'informatica applicata al mondo dell'industria manifatturiera.



Interfaccia utente del software LeanCOST