



CONFINDUSTRIA FOGGIA

1945 - 2015

Rassegna stampa 13 novembre 2015

La Gazzetta del Mezzogiorno

l'Attacco

IL SOLE 24 ORE

MANFREDONIA INIZIA NELLA CITTÀ SIPONTINA LA GIORNATA ORGANIZZATA DALLA SEZIONE PICCOLE IMPRESE CONFINDUSTRIA FOGGIA, LA CONCLUSIONE È PREVISTA A LUCERA

Oggi a «lezione» nelle imprese

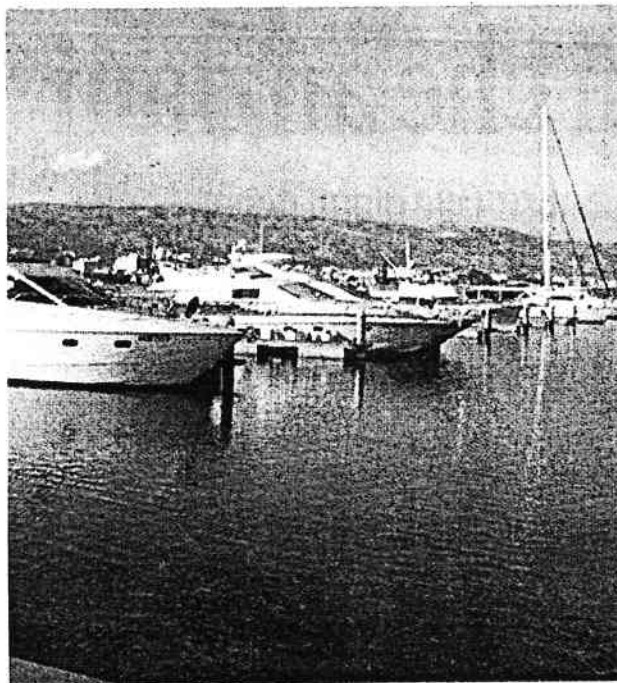
Le scuole in visita alle più innovative realtà produttive del territorio provinciale

● **MANFREDONIA.** Si terranno oggi a Manfredonia e proseguiranno a Lucera le visite aziendali e gli incontri organizzati dalla Piccola Industria di Confindustria Foggia per la sesta edizione del PMI DAY, la Giornata nazionale che apre a studenti, insegnanti, giornalisti ed amministratori locali le piccole e medie imprese del territorio. Una iniziativa finalizzata a far conoscere da vicino l'attività delle realtà produttive e quindi l'impegno degli imprenditori e delle persone che vi lavorano, accomunate dall'obiettivo di contribuire a determinare la crescita del Paese.

Il tema prescelto dalla Puglia per l'edizione 2015 del PMI DAY è quello del turismo nelle sue diverse forme ed articolazioni. Per tale ragione oggi con inizio alle ore 9,30, una delegazione di alcune classi dell'Istituto di Istruzione Secondaria Superiore "Roton-di-Fermi" di Manfredonia, con le due rappresentanze dell'Istituto Tecnico Nautico e dell'Istituto Tecnico Industriale, incontrerà i dirigenti della Gespo, titolare del Marina del Gargano, visitando quindi il Porto Turistico di Manfredonia punta di eccellenza per le attività diportistiche ed infrastruttura di riferimento per la Capitanata. Contestualmente, una delegazione dell'Istituto Tecnico Economico "Fraccareta" di San Severo farà visita alle Cantine Alberto Longo di Lucera, affermata azienda vi-

Monte Sant'Angelo La festa della pesca domani in paese

■ Continua il percorso gastronomico, iniziato in estate nel caratteristico centro storico con il pancotto di Monte. Domani nello splendido scenario del maniero della cittadina micalca, il GAC Gargano Mare ha organizzato la festa del pescatore e del turista, con gastronomia, cultura, musica e valorizzazione del territorio. E' un vero e proprio percorso di attività a carattere turistico per rivitalizzare i paesi costieri dell'area, quali: Vieste, Mattinata, Monte Sant'Angelo, Manfredonia, Zapponeta e Margherita di Savoia. A cimentarsi ai fornelli i noti chef dell'Associazione Cuochi del Gargano e di Capitanata: Pasquale Ciuffreda, Pasquale Armillotta, Luigi Guida, Antonio Di Gioia e tutti i colleghi che aderiscono a questa bella iniziativa promossa dal Gac Gargano Mare.



tinvinicola che ha dato anche impulso all'enoturismo per la promozione del territorio della provincia di Foggia.

«Presentare alle scuole due realtà di assoluto prestigio nei rispettivi settori - ha dichiarato la Presidente della Piccola Industria di Confindustria Foggia, Maria Pia Liguori - vuol essere uno strumento ed al contempo un'occasione di contaminazione positiva per le

nuove generazioni, per suscitare in esse la voglia di fare impresa illustrando organizzazioni aziendali e modi di affrontare il mercato, facendo conoscere da vicino i luoghi dove quotidianamente si svolgono le attività che hanno portato all'affermazione in Italia ed all'estero di importanti realtà della provincia di Foggia».

La Sesta Giornata Nazionale delle PMI si svolge nell'ambito

della XIV Settimana della Cultura d'Impresa, organizzata da Confindustria, ed è inserita nella Settimana Europea delle PMI promossa dalla Commissione Europea.

Il PMI DAY 2015 della Piccola Industria di Confindustria Foggia è organizzato con la collaborazione dell'azienda Acept che curerà la logistica per il trasporto degli studenti.

MANFREDONIA Il porto turistico Marina del Gargano tra le mete della giornata aperta alle scuole

Strategie

Governance

Sul territorio ci sono tante famiglie, che fanno impresa e la fanno bene, c'è chi si sente in grado di potersi confrontare



Pricing

La nuova linea sarà venduta ad un prezzo poco superiore all'attuale pacchetto di pasta (fisso a circa 60 cent)

Agroindustria

Contratti di filiera con gli agricoltori locali e tracciabilità dei grani, le parole d'ordine del nuovo corso dello storico pastificio nel cuore della pianura

“Il futuro della pasta è nella qualità e nel servizio”, i fratelli Sannella lanciano una nuova linea Tamma Cresce la loro voglia di leadership

ANTONELLA SOCCIO

A pochi mesi dalla chiusura dell'acquisizione del Pastificio Tamma da parte dei fratelli Franco e Fedele Sannella, siglatasi solo alla fine dello scorso giugno, sono tante le novità, commerciali ed imprenditoriali, che si respirano nello stabilimento di Corso del Mezzogiorno, coinvolto in un importante "reviving", come lo chiama uno dei due patron del gruppo Satel, Fedele Sannella.

“Tamma per la sua ubicazione è al centro del Granaio d'Italia”

so". Loro ospite sarà il Commendatore Vittore Beretta presidente e amministratore delegato del gruppo "Fratelli Beretta" e proprio dalla sede dell'azienda lombarda arrivano degli importanti cambiamenti per Tamma. L'idea con i diversi seminari di cultura aziendale è quella di diffondere i valori di chi rischia e intraprende sul territorio, in un momento storico in cui la figura dell'imprenditore, il capitano d'industria, con il Jobs Act e il capovolgimento della vecchia diarchia capitale-lavoro assume un ruolo più pieno e consapevole nella società. Da pioniere e "costruttore" delle dinamiche dei gruppi e delle relazioni



sociali all'interno della comunità. "Sul territorio ci sono tante famiglie, che fanno impresa

e la fanno bene, c'è chi si sente in grado di poter confrontarsi con i concorrenti con altri imprenditori che

diversificano in altri settori. Su Foggia abbiamo molti giovani imprenditori all'avanguardia", spiega Fedele Sannella a *l'Attacco*. Il consumo di pasta a livello internazionale fa registrare un incoraggiante +6%, laddove invece scarseggia la domanda del mercato interno, ormai saturo e fortemente competitivo. Il motivo per cui nel resto del mondo il consumo di pasta sale è nel Belpaese scende è da ricercare, come si riscontra in numerosi studi, a cominciare da quelli dell'IRI Worldwide, anche in un cambio di abitudini, una vita sempre più frenetica, poche occasioni per consumare con calma un pasto a casa propria, modelli estetici orientati ad una "dieta continua" e un'offerta alimentare da parte della Grande Distribuzione incentrata su una preparazione "veloce".

In Italia nel mercato della pasta il leader incontrastato continua ad essere il gruppo Barilla che, nel 2014, si è accaparrato una quota del 32,1%, seguita da De Cecco (12,3%), Divella (8,1%) e Garofalo (6,5%). Il marchio La Molisana invece è stato il gruppo a realizzare una maggiore crescita l'anno scorso con un aumento delle vendite del 18,5% in Italia e del 18,7% all'estero. Come si sa, la pasta integrale segna forti tassi di crescita intorno al 30% a volume,

FOCUS

Il primo obiettivo già segnato riguarda la commercializzazione a marchio Tamma di sette referenze prodotte dalla vicina Futuragri

Già sugli scaffali i pelati e la passata di Rosso Gargano

Ben due nuove linee produttive per un moderno impacchettamento sono state potenziate, portando l'opificio di trasformazione alimentare, che finora aveva lavorato poco ed era stato sottoutilizzato, alla sua massima capacità. "Siamo già full, con 2000 quintali di pasta a giorno lavorativo", è il primo numero della tabella di marcia.

Il prossimo sabato i due stakeholders foggiani, che con il brand della pasta sono main sponsor del Foggia Calcio, promuoveranno all'Auditorium S. Chiara con la Fondazione Apulia Felix e la Camera di Commercio il primo di una serie di incontri inseriti nella rassegna "I Manager che fecero l'Impresa - Foggia incontra imprenditori di succes-

Il pastificio Tamma è in grande fermento produttivo, commerciale ed ideale. La nuova governance, sfruttando dei rapporti consolidati del socio Raffaele Tamma, ha stipulato delle importanti commesse con gli States e con la Germania.

Non è un mistero che i fratelli Sannella puntino soprattutto all'estero, Stati Uniti in testa. Tanti gli obiettivi a breve e a medio lungo termine, che si sono preffissati. Il primo già segnato riguarda la commercializzazione a marchio Tamma di sette referenze di passata di pomodoro e affi-



ni, prodotte dalla vicina Futuragri di Rosso Gargano, che ha garantito agli im-

prenditori originari di Deliceto il massimo della loro qualità.

Il prossimo progetto riguarderà i sughi, che accompagneranno la crea-

zione della linea nuova e dei prodotti biodinamici. E la pasta che tira anche gli altri prodotti. Dai pesti agli altri condimenti. Importanti pastifici hanno già calcolato l'incidenza nel canale tradizionale di coloro che acquistano olio extravergine d'oliva e pasta all'uovo. Pasta fresca e secca, olio extravergine, biscotti. Il paniere della dieta mediterranea, che interessa agli investitori con quartier generale in Corso del Mezzogiorno è ampio e sfonda i mercati stranieri, dove, dopo Expo, è sempre più di moda aderire col cibo al life Italian style.

Consumi

I mercati internazionali crescono del +6%, il mercato italiano invece è saturo, gli spazi della GdO si restringono



LAVORI

Abbiamo privilegiato la nostra provincia, per aggredire gli altri mercati, dobbiamo essere leader a casa nostra, la zona è coperta



2mila
I quintali prodotti al giorno con la massima capacità

550mila
Le tonnellate annue che possono essere prodotte nell'impianto

2
Le nuove linee di produzione implementate

90
I dipendenti, spalmati su 3 turni da 8 ore, h24

Parte la fornitura per i piatti pronti dei Beretta

PENNE, SEDANI, FARFALLE. CINQUE FORMATI. PRESTO TAMMA SI LEGERÀ AD UNA PARTNERSHIP CON IL BRAND



Viva la Mamma Beretta è un marchio che appartiene a Piatti Freschi Italia S.p.A., società nata dalla partnership tra il Salumificio Beretta S.p.A. e Fleury Michon e, come spiega Pino Stefanini, è leader nei piatti freschi pronti

a fronte di un incremento di 2.500 tonnellate in un anno conquistando una quota del 2,7% nel 2014, contro il 2,1% del 2013. Anche in questo segmento Barilla è leader.

Quali sono dunque le strategie dei Sannella per riposizionare un brand storico e amato, ma accompagnato negli ultimi anni da un clima di disincanto e sfiducia? Ebbene, in pochi mesi l'immaginario "perdente" è stato del tutto spazzato via. Grazie alle vittorie della squadra di calcio senza dubbio, ma anche grazie al forte dinamismo imprenditoriale della nuova governance, che ha obiettivi importanti, concreti e misurabili. Il rosso Tamma dovrà essere la versione agroalimentare del rosso Ferrari, dice senza retorica Fedele Sannella.

A spiegare nei particolari i prossimi passi dell'azienda è il responsabile commerciale di Tamma, Pino Stefanini, che è anche agente Beretta per il Sud Italia. "Stiamo privilegiando la nostra provincia, per aggredire gli altri mercati bisogna prima essere leader a casa propria. Tutta la zona della Capitanata è stata coperta, le nostre vendite sono aumentate in maniera esponenziale ed entro Natale contiamo di superare tutti i concorrenti

per quota di mercato. Oggi i mercati si sono ristretti, non solo perché le piccole dimensioni di vendita chiudono, ma anche perché la GdO va verso la concentrazione, gli spazi in scaffale si restringono".

Tra i primi contratti di filiera stabiliti c'è quello con Viva la Mamma dei Fratelli Beretta.

Le leve di marketing prevalenti fanno ricorso spesso a due sole P su 4, ossia a prezzo e pubblicità (meno a promozione e prodotto), ma in materia di qualità oggettiva e percepita, esistono spazi che, se ben interpretati, possono dare un forte contributo alla crescita del settore della pasta. Ne sono convinti sia Sannella sia Stefanini, che preannunciano il lancio entro la primavera del 2016 di una nuova linea di pasta, trafilata al bronzo, prodotta solo da grandi certificati del Tavoliere. Gli agricoltori del territorio apriranno la filiera. Tamma la chiuderà. Il progetto è ambizioso: il futuro della pasta è nella qualità e nel servizio. "Tamma per la sua ubicazione è al centro del Granaio d'Italia, nessuno più di Tamma può produrre una pasta di qualità, innovativa e proteica", osserva. Le esperienze dei concorrenti, da Grano Armando a Dedicato della Grano-

ro, non proprio esaltanti, non sembrano preoccupare i fratelli Sannella. Anche perché, la nuova linea sarà venduta ad un prezzo poco superiore all'attuale pacchetto di pasta (fisso a circa 60 cent), ma sarà posizionata nel quadrante in alto a destra, nella fascia medio alta del mercato, subito dopo il settore Premium, coperto in Italia da De Cecco, Garofalo, Gagnano, Rummo, Agnese e da qualche tempo anche da La Molisana. Si sta già studiando un nuovo packaging, che punterà tutto sul rosso e coprirà con un cartonato, impattante e avveniristico, quasi totalmente l'attuale plastica trasparente che lascia intravedere le penne e gli altri formati. C'è da scommettere che col tempo la nuova linea e il nuovo impaccettamento sostituiranno completamente la vecchia linea. Il benchmark per Fedele Sannella sono le nuove paste speciali di Barilla.

"I fratelli Barilla per la prima volta sono venuti a fare un CdA qui a Foggia, nei loro piani c'è la chiusura della filiera, vogliono conoscere la provenienza del loro prodotto. Ci fa molto piacere che il leader del mercato abbia confermato una nostra idea, vuol dire che siamo sulla strada giusta", conclude l'imprenditore.

Penne, sedani, farfalle. Cinque o sei formati. Presto il Pastificio Tamma si legherà ad una partnership con il brand Fratelli Beretta. Ad anticiparlo alla nostra testata l'imprenditore Fedele Sannella. "Noi diventeremo fornitori di Viva la Mamma e lo dico con molta soddisfazione: forniremo la pasta ai piatti pronti di Beretta. Daremo il nostro prodotto secco e loro lo cucineranno, faranno la precottura e il cliente finale inserirà il contenitore nel forno a microonde. Il tipo di pasta avrà un numero di proteine più elevato, perché Beretta ha un proprio standard di qualità". A Foggia non si conoscono ancora le quantità che saranno richieste dal colosso di Trezzo sull'Adda.

"Non sappiamo ancora i quantitativi, vorremmo essere gli unici loro fornitori, ma dipenderà dalla nostra bravura. Abbiamo fatto delle analisi e dei test per capire quale prodotto e quali semole servono. Occorre un prodotto che debba mantenere la cottura, è un piatto precotto al 70%".

Viva la Mamma Beretta è un brand che appartiene a Piatti Freschi Italia S.p.A., società nata dalla partnership tra il Salumificio Beretta S.p.A. e Fleury Michon e, come spiega Pino Stefanini, è leader nei piatti freschi pronti. Nulla a che vedere con i Quattro Salti in Padella Findus, che sono sì dei concorrenti diretti, ma sono dei surgelati, con un procedimento produttivo e una resa in cucina completamente diversa. L'investimento in questa tipologia merceologica da parte di Beretta è relativamente recente e risale al 2003 quando si costituisce la società Piatti Freschi Italia, partnership tra Fratelli Beretta e Fleury Michon. Subito dopo nasce Fres.co srl dall'integrazio-

ne di Podere Emilia, specializzata nella produzione di tramezzini e Giesse Industria Alimentare, produttore di gastronomia fresca. Il brand è presente in tutte le categorie merceologiche che caratterizzano il Ready-Meal, il piatto pronto: antipasti, primi e secondi, sughi, contorni, snack e sandwich. Nel 2008, il cambio di passo: Beretta acquisisce Vogliazzi, azienda storica nel mercato della gastronomia con un brand riconosciuto come marchio tradizionale di alta qualità. Segue nel 2010 l'acquisizione di Circus, specializzata nella produzione del tipico "tramezzino veneziano". Nel 2011 Piatti Freschi Italia SpA compra Fres.co srl e nasce il più grande gruppo italiano di piatti pronti ricettati e gastronomia fresca leader in Italia. Di

pregio anche la storia del partner francese. Nato all'inizio del XX secolo, il Gruppo Fleury Michon si è sviluppato, mantenendo lo spirito di un'azienda a conduzione familiare ed è specializzato nella preparazione di soluzioni pronte fresche per un'alimentazione quotidiana ed equilibrata. Riconosciuto come uno dei marchi alimentari più importanti della Francia, con il 100% di notorietà ed acquistato dal 76,9% delle famiglie francesi, Fleury Michon è leader nei mercati della salumeria, dei piatti pronti freschi e del surgelato. La sua firma "l'ossessione del buono" traduce il suo impegno per il continuo miglioramento di prodotti buoni, sani e responsabili, senza dimenticare praticità e prezzi accessibili. Oggi è presente in 5 paesi e possiede 15 sedi produttive attraverso le proprie sedi in Francia, Slovenia e Canada e le joint venture in Italia e Spagna.

"Non sappiamo ancora i quantitativi, vorremmo essere gli unici loro fornitori, ma dipenderà dalla nostra bravura"

Speciali

I fratelli Barilla a Foggia hanno ribadito la necessità di chiudere la filiera



LAVORO

Corte di giustizia Ue. Per i giudici europei deve essere ricompresa qualsiasi cessazione anche per evitare provvedimenti aziendali

Dimissioni considerate licenziamenti

La sentenza comporta una revisione dei procedimenti collettivi italiani

Aldo Bottini

La sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea, commentata ieri su «Il Sole 24Ore» (C-422/14, Cristian Pujante Rivera/Gestora Clubs Dir, S.L e Fondo de Garantia Salarial), impone una rivisitazione, nell'ordinamento italiano, del tema del numero di licenziamenti oltre il quale si configura un licenziamento collettivo, con la conseguente applicazione della relativa disciplina e procedura.

Per la legge italiana si ha un licenziamento collettivo quando un'impresa che occupi più di 15 dipendenti intenda effettuare almeno cinque licenziamenti, nell'arco di 120 giorni, in ciascuna unità produttiva o in più unità, riconducibili a una riduzione o trasformazione di attività o di lavoro (articolo 24 della legge 223/1991). Subito dopo l'entrata in vigore della norma, qualcuno aveva sostenuto che, ai fini della determinazione della soglia, andassero conside-

rate anche le risoluzioni consensuali o le dimissioni incentivata nell'ambito dello stesso processo riorganizzativo.

La questione era stata a suo tempo definitivamente risolta dalla Cassazione, la quale aveva escluso che potesse estendersi la nozione giuridica di licenziamento sino a «ricom-

IN PRECEDENZA

La Cassazione aveva escluso dal conteggio di cinque licenziamenti in 120 giorni i recessi unilaterali e anche se favoriti dal datore

prendervi anche atti di risoluzione consensuale o atti di recesso del lavoratore, ancorché sollecitati dal datore di lavoro, solo perché anch'essi in qualche modo ricollegabili alla stessa scelta economica organizzativa che ha portato ai licenziamenti» (sentenza 1037/2003).

Rientrano invece nel computo, almeno secondo il ministero del Lavoro (Circolare 3/2013), le «intenzioni» di licenziare manifestate nella richiesta di tentativo di conciliazione ai sensi della legge 92/2012, anche qualora non sfocino in un successivo licenziamento, ma portino per esempio a una risoluzione consensuale.

La decisione della Corte europea costringe ora a riconsiderare la nozione di licenziamento che rileva per la determinazione della soglia numerica. Afferma infatti la Corte di giustizia che, in assenza nella direttiva di una definizione espressa di «licenziamento», in tale fattispecie (ossia nella nozione di licenziamento da utilizzare ai fini del computo della soglia) deve essere compresa qualsiasi cessazione di contratto non voluta dal lavoratore e, quindi, avvenuta senza il suo consenso. In questo solco si inserirebbero, dunque, anche i casi di «dimis-

sioni qualificate», ossia quelle ipotesi in cui il recesso dal rapporto di lavoro non provenga da una decisione datoriale, bensì sia frutto di una scelta del lavoratore, il quale, tuttavia, si sia determinato a recedere per effetto di un provvedimento dell'azienda che abbia avuto una qualche ripercussione pregiudizievole sulla sua posizione, ossia in conseguenza di una modifica unilaterale apportata dal datore di lavoro a un elemento sostanziale del contratto di lavoro, per ragioni non inerenti alla persona del lavoratore.

Se così deve intendersi l'estensione della nozione di licenziamento operata dalla Corte, ci si potrebbe trovare a dover computare come licenziamenti anche i casi di dimissioni qualificate (imprevedibili nel loro verificarsi da parte del datore di lavoro, posto che si tratta di un atto unilaterale del lavoratore), conseguenti, ad esempio, a mutamenti unilaterali e

www.quotidianolavoro.ilsole24ore.com

24 ORE.com

QUOTIDIANO DEL LAVORO Salvaguardia in arrivo per 5mila in congedo straordinario

Sul quotidiano online di oggi, un approfondimento sullo sblocco dei fondi che consentono di salvaguardare i circa 5mila lavoratori in congedo per assistere familiari disabili e che erano rimasti esclusi dalle precedenti salvaguardie per mancanza di posti e copertura finanziaria.

www.quotidianolavoro.ilsole24ore.com

Jobs act. Il passaggio dalle vecchie alle nuove regole

Cassa straordinaria, domanda in termini variabili

Antonino Cannioto
Giuseppe Maccarone

Con le circolari 24 e 30/2015 il ministero del Lavoro ha fornito indicazioni in materia di Cigs in relazione al riordino operato dal Dlgs 148/2015. La nuova norma prevede (articolo 25) che la domanda di concessione della Cigs debba essere presentata entro sette giorni dalla data di conclusione della procedura di consultazione sindacale o da quella di stipula dell'accordo collettivo aziendale (per i contratti di solidarietà), corredata dall'elenco nominativo dei lavoratori interessati dalle sospensioni o riduzioni di orario. Queste ultime decorrono non prima del trentesimo giorno successivo alla data di presentazione dell'istanza. Al fine di non pregiudicare le situazioni già formate, l'articolo 44, comma 4 del decreto stabilisce che tale ultima previsione decorra dal 1° novembre 2015.

Su questi aspetti, nella circolare 24/2015, il ministero ha affermato che «i nuovi termini relativi alle sospensioni dei lavoratori e alla presentazione della istanza si applicano alle domande di integrazione salariale presentate a decorrere dal 1° novembre 2015». Nella circolare 30/2015, in merito alle domande di Cigs o Cds presentate dall'entrata in vigore del Dlgs (24 settembre 2015), il ministero ha sostenuto che «si applica la normativa di cui al Dlgs 148/15, sebbene l'accordo sia stato sottoscritto e l'inizio delle sospensioni avvenga in data precedente al 24 settembre».

Ponendo in relazione l'impianto contenuto nel Dlgs e nelle due circolari si possono individuare delle casistiche che approntano una sorta di periodo transitorio. ■ Accordi conclusi, sospensioni effettuate e domande presentate entro il 23 settembre. Per la domanda resta la scadenza di 25 giorni dalla fine del periodo di paga in corso al termine della settimana in cui ha avuto inizio la sospensione o la riduzione dell'orario di lavoro. La durata (in relazione alla tipologia di intervento) e il contributo addizionale restano i prece-

denti. I periodi che si collocano oltre il 23 settembre si computano ai fini della verifica del periodo massimo di fruizione nel quinquennio, utile per una nuova domanda.

■ Accordi e sospensioni entro il 23 settembre, domanda presentata dal 24 settembre al 31 ottobre. Scadenza della domanda, come sopra; nuove regole per durata e contributo addizionale; tutto il periodo si computa ai fini della verifica del limite massimo di fruizione nel quinquennio.

■ Accordi conclusi e domande presentate a partire dal 1° novembre. Si applica in toto la disciplina del Dlgs 148/2015 e conseguentemente, il termine di presentazione della domanda è di 7 giorni decorrenti dalla conclusione della procedura di consultazione sindacale o dalla data di stipula dell'accordo collettivo aziendale. Durata e contributo addizionale sono quelli nuovi. L'intero periodo si computa ai fini del limite massimo di fruizione nel quinquennio. Inoltre non si possono sospendere i lavoratori prima che siano decorsi 30 giorni dalla data di presentazione della domanda.

■ Infine una particolare situazione è relativa al caso in cui la procedura di consultazione sindacale (o la sottoscrizione dell'accordo collettivo) e la sospensione del lavoratore siano avvenute nel periodo 24 settembre-31 ottobre. In tale circostanza rileva la data di presentazione della domanda. Secondo quanto affermato dal ministero nella circolare 24/2015, se la trasmissione dell'istanza si colloca dal 1° novembre in poi, la normativa applicabile è quella del Dlgs 148/2015. Di conseguenza, vista la nuova regola che obbliga a un'attesa di 30 giorni (dalla domanda), la sospensione dei lavoratori sembrerebbe non ammissibile in quanto l'istanza è stata inoltrata oltre il 31 ottobre, fatte salve eventuali, ulteriori e diverse indicazioni che dovessero essere fornite dal ministero. Se, invece, la domanda è stata presentata entro il 31 ottobre, la sospensione è ammissibile e si applica comunque la nuova normativa.

Prevenzione. Quando la patologia professionale deriva dalla mancata applicazione dell'obbligo generico delle misure di sicurezza

Malattia, prova a carico dell'impresa

Luigi Calzava

In occasione di una malattia professionale determinata da un'insidiosità al generico obbligo di applicare le misure di sicurezza, la prova liberatoria incombe sul datore di lavoro e non sul dipendente. È quanto stabilito dalla Corte di cassazione con la sentenza 22615/2015.

Il principio espresso dai giudici si contrappone a quello previsto quando la disposizione che si ritiene violata è espressamente e specificamente definita dalla legge, circostanza che determina una diversa individuazione dell'onere della prova.

I giudici di primo e secondo grado hanno addebitato a un datore di lavoro l'onere di dimo-

strare di aver fatto tutto il possibile per venire a conoscenza di una possibile o eventuale malattia professionale di una dipendente. Secondo il datore di lavoro, invece, spettava alla lavoratrice, che aveva dichiarato di aver subito un danno, dimostrare l'omissione a carico della controparte e di averle dato notizia della malattia.

Da considerare che la corte

CASO OPPOSTO

Spetta al dipendente dimostrare l'adempimento rispetto a indicazioni specifiche previste dalla legge

territoriale ha individuato la responsabilità del datore di lavoro nel tardivo ricorso all'automazione di alcune fasi di lavorazione che avrebbero comportato, se tempestivamente adottate, una minore gravosità delle mansioni e avrebbero, quindi, rimosso la causa della malattia professionale.

La Cassazione ha rilevato che in tema di responsabilità del datore di lavoro per violazione delle disposizioni dell'articolo 2087 del codice civile, la parte che subisce l'inadempimento non deve dimostrare la colpa della controparte, dato che ai sensi dell'articolo 1218 del codice civile è il datore di lavoro che deve provare la non imputabilità a suo carico.

Più precisamente, in tema di danno alla salute del lavoratore, gli oneri probatori spettanti al datore di lavoro e al lavoratore sono diversamente modulati a seconda che le misure di sicurezza omesse siano espressamente e specificamente definite dalla legge (od altra fonte ugualmente vincolante), in relazione a una valutazione preventiva di rischi specifici, oppure debbano essere ricavate dallo stesso articolo 2087 del codice civile che impone l'osservanza del generico obbligo di sicurezza.

Nel primo caso, riferibile alle misure di sicurezza "nominative", la prova liberatoria incombe sul datore di lavoro si esaurisce nella negazione degli

Il Codice civile

01 | ARTICOLO 2087

«L'imprenditore è tenuto ad adottare nell'esercizio dell'impresa le misure che, secondo la particolarità del lavoro, l'esperienza e la tecnica, sono necessarie a tutelare l'integrità fisica e la personalità morale dei prestatori di lavoro»

02 | ARTICOLO 1218

«Il debitore che non esegue esattamente la prestazione dovuta è tenuto al risarcimento del danno, se non prova che l'inadempimento o il ritardo è stato determinato da impossibilità della prestazione derivante da causa a lui non imputabile»

stessi fatti provati dal lavoratore, ossia nel riscontro dell'insussistenza dell'inadempimento e del nesso eziologico tra quest'ultimo e il danno.

Nel secondo caso, relativo a misure di sicurezza "innominate", la prova liberatoria a carico del datore di lavoro è invece generalmente correlata alla quantificazione della misura della diligenza ritenuta esigibile, nella predisposizione delle misure di sicurezza indicate, imponendosi di norma al datore di lavoro l'onere di provare l'adozione di comportamenti specifici che, seppure non risultino disciplinati dalla legge, siano suggeriti da conoscenze sperimentali e tecniche dagli standard di sicurezza normalmente osservati o trovino riferimento in altre analoghe fonti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cassazione penale. Valutata l'assenza di uffici amministrativi e di unità produttive

La sola sede legale al Sud non basta al bonus fiscale

Sequestro preventivo per indebita compensazione dei crediti d'imposta

Giovanni Negri
MILANO

La sede legale nel Meridione non basta per avere diritto al beneficio fiscale della **compensazione dei crediti d'imposta**. Per questo un imprenditore è stato colpito con la misura del sequestro preventivo con la contestazione del reato previsto dall'articolo 10 quater del decreto legislativo n. 74 del 2000 (indebita compensazione, appunto). A rendere definitivamente applicabile la misura è la Corte di cassazione con la sentenza n. 45279 della ter-

za sezione penale depositata ieri.

Di fronte alla decisione del tribunale del riesame di Siracusa, favorevole all'applicazione della misura cautelare, la difesa aveva sottolineato una pluralità di elementi, tra i quali il fatto che la società è specializzata nel campo dei lavori subacquei e, pertanto, è operativa in più aree geografiche. La sede operativa non è collocata in un determinato territorio, ma dove emerge un bisogno effettivo. L'accusa invece sosteneva che la società non era in possesso del requisito territoriale richiesto dall'articolo 1 commi 271 e 279 della legge 296 del 2006.

Per la Cassazione, invece, le argomentazioni del Riesame sono convincenti. Il Tribunale, infatti, ha valorizzato, a fronte della sola esistenza della sede legale, altri elementi che vanno in senso con-

trario. Innanzitutto, l'assenza nella sede legale di uffici amministrativi o di dipendenti della società, la mancanza di unità produttive, stabilimenti o linee di produzione o reparti in Sicilia, la dichiarazione al Registro delle imprese di Siracusa della sede operativa a Ravenna, il domicilio e residenza del rappresentante legale in una città del Centro Italia.

Tutti elementi che stridono con la ratio dell'attribuzione dei crediti d'imposta in discussione che discende dall'acquisizione di beni strumentali destinati a strutture produttive collocate, tra le altre Regioni, anche in Sicilia.

Non ha peso nella pronuncia della Cassazione il fatto che la Commissione tributaria di Siracusa si sia espressa in senso contrario e quindi favorevole al diritto a usufruire del beneficio fiscale e che i contributi Inps siano

stati versati a Siracusa. Da una parte non esiste una pregiudiziale di natura tributaria nell'ambito del giudizio penale, dall'altra il versamento dei contributi costituisce "semplicemente" la logica conseguenza della collocazione della sede legale nella città siciliana.

Vanno poi considerati, avverte infine la Corte, i limiti, o meglio la natura, del giudizio sulla misura cautelare reale, che non è di cognizione piena, ma solo di plausibile valutazione sull'esistenza del fatto. Il giudizio si deve cioè concentrare sul controllo di compatibilità tra fatti specie concreta e quella legale ipotizzata. In caso contrario, si finirebbe con l'utilizzare in maniera surrettizia la procedura di riesame per una verifica preventiva del fondamento dell'accusa.

AZIONI

Commissione Ue. Vademecum per funzionari pubblici e consulenti

Guida all'appalto senza errori per i fondi europei

La gara trasparente inizia dalla pianificazione

Alessandro Sacrestano

Una guida per evitare errori nella gestione delle risorse provenienti dai Fondi strutturali e d'investimento europei. Il 29 ottobre la Commissione europea, in collaborazione con la Bei, ha pubblicato le linee guida per gli Stati membri e, in particolare, per i funzionari deputati alla gestione degli appalti nei progetti finanziati dai Fondi strutturali e d'investimento europei. L'obiettivo è di scongiurare gli errori più frequenti in materia di appalti pubblici di progetti cofinanziati. E, per quanto riguarda l'Italia, questo potrebbe tradursi in un aiuto contro il mancato utilizzo delle risorse assegnate: secondo le ultime stime si tratta di 8,8 miliardi di euro che rischiano di restare nelle «casse» della Ue (si veda il Sole 24 Ore dell'8 novembre scorso).

I fondi europei gestiti direttamente dalla Commissione europea sono assegnati o attraverso sovvenzione (grants) o, appunto, gare d'appalto (contracts). Mentre le prime sono propedeutiche al co-finanziamento di progetti o di obiettivi specifici, gli appalti pubblici vengono aggiudicati tramite gare d'appalto, e sono finalizzati all'acquisto di beni, servizi o opere con un impegno del 48% dei fondi. Bruxelles intende garantire che il denaro - circa il 19% del Pil della Ue - sia assegnato con il massimo dell'efficienza e della trasparenza. Spesso, però, i funzionari non sono adeguatamente preparati per gestire al meglio le procedure, anche per la complessità di queste ultime.

Stop agli errori

La strategia sottesa dal manuale è quella di introdurre una rinnovata filosofia gestionale dei fondi destinati ai progetti in programmazione fino al 2020. L'erronea applicazione di norme riguardanti gli appalti pubblici rappresenta la principale casistica dei rilievi operati dai revisori contabili na-

zionali e della Ue nel corso delle verifiche sulle modalità di utilizzo dei fondi comunitari.

Bisogna, quindi, lavorare sulle capacità di chi gestisce la procedura. Il progetto, in tal senso, si affianca allo sviluppo di «Peer 2 Peer», una piattaforma per i funzionari pubblici in tutta l'Ue per favorire lo sviluppo di capacità amministrative e a «Integrity Pacts», uno strumento per migliorare la trasparenza e la responsabilità in materia di appalti pubblici.

La guida ha punti di allerta ed elementi interattivi con link ai testi legislativi e ad altri documenti utili. La struttura del compendio è divisa in due macro sezioni. Nella prima parte, gli orientamenti, la Commissione detta gli indirizzi, distinti per ognuna delle diverse fasi della procedura di appalto pubblico, evidenziando le principali criticità gestionali.

Le fasi degli appalti

Si ricorda che la procedura di

appalto può essere suddivisa nelle seguenti fasi:

- preparazione e pianificazione;
- pubblicazione;
- presentazione delle offerte e selezione degli offerenti;
- valutazione delle offerte;
- aggiudicazione dell'appalto;
- esecuzione del contratto di appalto.

Obiettivo trasparenza

Merita particolare attenzione la fase della pianificazione. Gestire opportunamente tale aspetto, ribadisce la guida, garantisce in buona parte l'esito della gara d'appalto. Eppure è quella statisticamente più trascurata. A tal riguardo, infatti, le linee guida evidenziano la necessità di coinvolgere da subito tutte le parti interessate.

Capita, di contro, che i funzionari interessino solo raramente le parti esterne, con la conseguenza di dover sopportare costi supplementari per rettificare omissioni o errori. Coinvolgere, precisa il documento, non significa compromettere l'indipendenza del processo decisionale dell'Amministrazione, in quanto i necessari commenti delle parti interessate non devono condizionare la sostanza e l'obiettivo dell'offerta. Il manuale, poi, passa in rassegna altre criticità per ognuna delle fasi residue. Ad esempio, nella valutazione delle offerte, il manuale evidenzia che i punteggi assegnati devono essere chiari, giustificati e trasparenti. La relazione di valutazione, poi, dovrà contenere tutti gli elementi richiesti per dimostrare come si è giunti alla decisione di aggiudicare l'appalto ad un determinato offerente (si vedano le schede a fianco).

In una sezione delle linee guida, infine, trova spazio lo strumentario, il vero e proprio vademecum, ricco di documenti dedicati all'esame di fattispecie specifiche con l'ausilio di esemplificazioni di cosa fare e cosa non fare nelle procedure.

Così la procedura

PREPARAZIONE, PIANIFICAZIONE E PUBBLICAZIONE

Avviene spesso che l'amministrazione aggiudicatrice sottovaluti la fase di pianificazione della procedura o non la esegua affatto. Una buona pianificazione di contro riduce al minimo il rischio di dover modificare o variare l'appalto. Un errore tipico è quello di suddividere artificiosamente un progetto relativo a lavori o all'acquisto

di una determinata quantità totale di forniture e/o servizi in diversi appalti, con l'intenzione di ottenere che il valore di ciascun appalto resti al di sotto delle soglie fissate dalla direttiva 2004/18/Ce, ossia in modo da evitare deliberatamente la pubblicazione dell'appalto nella «Guue» per l'intera serie di lavori, servizi e forniture in questione.

PRESENTAZIONE DELLE OFFERTE

Lo scopo della fase di presentazione e selezione è quello di assicurare che le offerte conformi vengano ricevute e selezionate in linea con le norme e i criteri stabiliti nel fascicolo di gara. Un errore tipico in questa fase è quello in cui, durante il processo di selezione, la commissione di valutazione non chiede chiarimenti a tutti

gli offerenti circa le loro omissioni sullo stesso aspetto delle offerte. Ad esempio, richiedere ad un offerente di presentare un certificato di regolarità fiscale evidentemente omesso dalla documentazione presentata, e non richiederlo ad un altro che ha commesso la stessa omissione, può rappresentare una disparità di trattamento.

VALUTAZIONE DELLE OFFERTE

Lo scopo di questa fase è quello di determinare l'aggiudicatario mediante la rigorosa applicazione dei criteri di aggiudicazione pubblicati nelle linee guida della Commissione europea. Il documento cita a questo riguardo alcuni errori tipici. Tra questi va sottolineato quello di assegnare punteggi a ciascuna offerta poco chiari, ingiustificati, poco o per nulla

trasparenti o non registrati completamente. Ovvero la relazione di valutazione è inesistente o non contiene tutti gli elementi richiesti per dimostrare come si è giunti alla decisione di aggiudicare l'appalto ad un determinato offerente. Il richiamo alle stazioni appaltanti è quindi quello di insistere sulla trasparenza in fase di valutazione delle offerte.

AGGIUDICAZIONE

Anche in questa fase la parola d'ordine è trasparenza. Le linee guida per questa fase delle procedure di evidenza pubblica citano alcune fattispecie. Quando, per esempio, l'Amministrazione ha deciso l'aggiudicatario dell'appalto, tutti i candidati devono essere informati dell'esito della gara. Un errore tipico consiste nel

negoziare con l'aggiudicatario, in relazione all'ambito dell'appalto, concordando di incrementare o ridurre l'ambito e il prezzo indicati nell'appalto pubblicato. Analogo discorso vale per la natura dei lavori, il periodo di realizzazione e le condizioni di pagamento o i materiali utilizzati.

24 ORE.com



QUOTIDIANO DEL FISCO
Tutti i giorni le notizie e gli approfondimenti per gli operatori

Sul Quotidiano del Fisco tutti i giorni una serie di contributi originali per gli abbonati. Oggi, fra gli altri, un contributo di Ferruccio Bogetti e Gianni Rota su una sentenza di Cassazione in materia di bancarotta fraudolenta.

www.quotidianofisco.it/sole24ore.com

© RIFORMAZIONE RISERVATA