Jobs Act: D.Lgs. 151/2015 – Prime indicazioni sulla nuova disciplina della c.d. maxisanzione per lavoro "nero" – Circolare n.16494 del Ministero del Lavoro

scritto da Giuseppe Baselice | Ottobre 8, 2015

Facendo seguito alla nostra informativa del 24 settembre u.s., contestuale all'entrata in vigore dei decreti attuativi della legge n.183/2014 (Jobs Act), pubblicati su G.U. del 23 settembre 2015, Vi informiamo che

la Direzione Generale per l'Attività Ispettiva del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha provveduto a fornire, mediante la circolare n. 16494, che si riporta in allegato, le prime indicazioni operative in merito alla nuova maxisanzione per lavoro nero, così come disciplinata dal D.Lgs. n. 151/2015.

In particolare, per le condotte iniziate e cessate prima del 24 settembre 2015, si applica l'apparato sanzionatorio precedentemente vigente, ivi compresa la fattispecie attenuata di maxisanzione (c.d. maxisanzione affievolita).
Alle medesime condotte non si applica inoltre la procedura di diffida introdotta dall'art. 22 del D.Lgs. n. 151/2015, in considerazione dei suoi contenuti sostanziali riferiti, in particolare al mantenimento in servizio per almeno 3 mesi del lavoratore irregolare.
Per le condotte iniziate sotto la previgente disciplina e proseguite dopo l'entrata in vigore del D.Lgs. n. 151/2015, stante la natura permanente dell'illecito che si consuma al momento della cessazione della condotta, trova applicazione, all'intero periodo oggetto di accertamento, la nuova

disciplina ivi compresa la procedura di diffida.
Il Ministero rammenta, inoltre, che per tali fattispecie non troveranno applicazione le sanzioni di cui all'art. 19, commi 2 e 3 , del D.Lgs. 276/2003, relative alla mancata comunicazione obbligatoria e alla mancata consegna della lettera di assunzione, espressamente escluse dalla norma.

Allegati

MLlettcircDLgs151-2015.pd

Verbali di conciliazione in sede sindacale

scritto da Giuseppe Baselice | Ottobre 8, 2015

Come noto, presso Confindustria Salerno vengono stipulati gli atti di conciliazione in sede sindacale ai sensi dell'art. 2113 codice civile. Il servizio che l'Associazione eroga alle proprie associate va dall'assistenza e consulenza

nella stesura del verbale, alla firma in sede alla presenza dei conciliatori designati dalle Organizzazioni Sindacali, al deposito degli atti presso l'Ufficio del Lavoro al fine della successiva trasmissione al Tribunale con restituzione all'Azienda del verbale vidimato.

In merito a quest'ultima fase del deposito, la Direzione territoriale del Lavoro di Salerno in una recente nota, ha sancito come tale adempimento sia "preordinato al conferimento dell'esecutività al verbale di conciliazione in sede sindacale che, per giurisprudenza consolidata, non incide in alcun modo sull'essenza negoziale della conciliazione stessa e sulla sua validità, ergo inoppugnabilità ex art. 2113 c.c.; la dichiarazione di esecutività, in effetti, si rende necessaria solo in caso di inadempimento delle obbligazioni pecuniarie

convenute”.

Alla luce di quanto sopra, si ritiene pertanto che l’adempimento del deposito possa essere effettuato solo in presenza di particolari e motivate esigenze che rendano necessario caratterizzare il verbale dalla dichiarazione di esecutività e non alla generalità degli atti, non influendo tale fase sulla validità negoziale degli stessi.

Lo stesso Ufficio ha poi indicato gli elementi che i verbali devono possedere:
giorno/mese/anno di stipula dell’accordo;
sede di sottoscrizione dell’accordo;
indicazione dei conciliatori presenti, O.S. designante e loro identificazione;
indicazione delle parti e loro identificazione con acquisizione degli estremi del documento d’identità in corso di validità:
– per il lavoratore: dati anagrafici, codice fiscale, residenza etc;
– per il datore di lavoro: ragione sociale, Partita IVA / Codice Fiscale, sede legale, indicazione del legale rappresentante p.t., ecc. In caso di conferimento di delega, acquisizione della stessa nei termini di legge con esplicita menzione dell’accordo stesso;
periodo di lavoro, sede di lavoro, tipologia lavorativa, qualifica, mansioni, CCNL applicato;
dal testo dell’accordo devono risultare chiaramente le somme conciliate, la causali e le modalità di pagamento;
tutte le copie devono essere debitamente sottoscritte dalle parti presenti e dai conciliatori;
i verbali non devono contenere manomissioni: eventuali correzioni devono essere interlineate e ben visibili, la dicitura corretta deve essere riportata a margine e debitamente sottoscritta da tutti i partecipanti all’accordo.

GIAPPONE: Missione imprenditoriale settori meccatronica, automotive e tessile tecnico (Tokyo, 16-18 novembre 2015). ADESIONI: 15 ottobre p.v.

scritto da Monica De Carluccio | Ottobre 8, 2015

Dal 16 al 18 novembre prossimi Confindustria e l'Agenzia ICE, in collaborazione con il Club della Meccatronica e Anfia, organizzano una missione imprenditoriale a Tokyo dedicata ai settori Meccatronica, Automotive e Tessile Tecnico (in allegato un focus).

L'iniziativa, guidata dal Vice Ministro dello Sviluppo Economico Carlo Calenda, si volgerà a margine della XXVII Assemblea Generale dell'Italy-Japan Business Group, l'organismo creato dalle comunità imprenditoriali italiana e giapponese per promuovere una maggiore cooperazione industriale e favorire un dialogo permanente tra le comunità d'affari dei due Paesi, quest'anno in programma a Sendai il 16 novembre.

Obiettivo della missione è quello di rafforzare le relazioni commerciali e industriali fra imprese italiane e giapponesi in tre segmenti dell'industria manifatturiera ad altissimo contenuto tecnologico, nei quali il Giappone si contraddistingue a livello globale per l'alto valore aggiunto delle sue produzioni.

Articolazione della Missione

Il programma dei lavori prevede l’arrivo della delegazione a Tokyo lunedì 16 novembre.
Nella giornata successiva, martedì 17, si svolgerà un Seminario di approfondimento tecnico dedicato alla presentazione dei settori automotive, meccatronica e tessile tecnico giapponese e delle relative opportunità di collaborazione per le imprese italiane. Nel pomeriggio, per le aziende che ne avranno fatto richiesta, si terrà invece una sessione di incontri bilaterali di business con controparti giapponesi.
La giornata di mercoledì 18 sarà infine dedicata all’eventuale prosecuzione degli incontri bilaterali e/o a visite tecniche presso aziende o centri di ricerca giapponesi.

In allegato si trasmette una versione di programma dell’iniziativa.

Adesione alla Missione

Le imprese interessate a partecipare devono compilare entro e non oltre il 15 ottobre prossimo il format di adesione disponibile sul sito web giappone2015.ice.it alla voce “Iscrizione all’evento”.

Per le adesioni ricevute in data successiva non sarà garantita l’organizzazione di incontri di business; qualora inoltre il profilo dell’azienda iscritta agli incontri b2b non dovesse risultare di interesse per le controparti locali, sarà cura degli organizzatori darne comunicazione.

Le aziende che volessero prendere parte anche ai lavori dell’IJBG possono invece registrarsi al seguente link: https://sites.google.com/a/ice.it/ijbg2015/

Catalogo
Tra le azioni di comunicazione previste per facilitare i contatti con le controparti locali, si segnala anche la realizzazione di un catalogo della missione, con una pagina dedicata a ciascuna azienda che parteciperà ai B2B. Le

informazioni contenute nel catalogo saranno quelle inserite nel sito web previsto per la registrazione; le imprese che prenderanno parte ai B2B sono altresì pregate di inviare il logo aziendale in formato vettoriale o in alta definizione all'indirizzo e-mail: giappone2015@ice.it.

Organizzazione e Logistica
La partecipazione alla missione è gratuita; saranno a carico di ciascun partecipante le spese di viaggio e di alloggio. Indicazioni relative alle prenotazioni alberghiere, che dovranno essere effettuate dai singoli partecipanti, verranno trasmesse con una successiva comunicazione.

Formalità per l'ingresso in Giappone
Per l'ingresso in Giappone è necessario il passaporto in corso di validità e il biglietto aereo di ritorno; i cittadini italiani che si recano nel paese per motivi di turismo e per un massimo di 90 giorni non necessitano di visto di ingresso. Per ulteriori informazioni si invita a consultare il sito web: www.viaggiaresicuri.it.

Allegati

FOCUS SETTORI MISSIONE in GIAPPONE.pdf

Programma Missione Giappone nov 2015.pdf

Internazionalizzazione/Piano Export Sud: Partecipazione AGEVOLATA in collettiva alla

Fiera CeBIT 2016, Hannover 14 – 18 marzo 2016. Adesioni: entro 31 ottobre p.v.

scritto da Monica De Carluccio | Ottobre 8, 2015

L'ICE – Agenzia, nell'ambito del Piano Export Sud (piano di promozione e sostegno all'internazionalizzazione, destinato alle Regioni Convergenza) organizza una partecipazione collettiva italiana alla Fiera CeBIT 2016, che avrà luogo ad Hannover, Germania, dal 14 al 18 marzo 2016.

La manifestazione rappresenta la più importante e completa fiera internazionale dedicata alle Tecnologie dell'Informazione e delle Telecomunicazioni.
La collettiva italiana ICE sarà situata all'interno del Padiglione 6 "Research & Innovation", che costituisce l'interfaccia tra la ricerca e le soluzioni all'avanguardia per il mondo industriale e rappresenta pertanto la piattaforma più importante del settore ICT a livello mondiale, ospitando gli stand collettivi dei vari paesi, le università e le istituzioni industriali di ricerca, start-up e spin-off, con lo scopo di presentare progetti innovativi e dibattere di scienza e mega-trends.

COSTI
L'offerta garantita dall'ICE- Agenzia grazie al Piano Export Sud prevede l'assegnazione a ciascuna azienda di un ministand in openspace – all'interno dell'area complessiva di circa 150 mq – al costo di € 600,00 pre-allestito e arredato, nonché servizi di assistenza in fiera, promozionali, di interpretariato, comunicazione e networking.
Restano a carico degli espositori le spese relative al trasporto e movimentazione del proprio materiale promozionale, le spese di viaggio e alloggio del proprio personale in fiera.

TEMPI E MODALITÀ DI ADESIONE
Le aziende interessate a partecipare devono far pervenire la scheda di adesione (format allegato) entro e non oltre il 31 ottobre 2014, attraverso mail a tecnologia@ice.it o tramite fax indirizzato all'ICE 06 89280774.
Le richieste verranno registrate in ordine di arrivo, fino ad esaurimento dello spazio disponibile.

Invitiamo quanti aderiranno a darne cortese segnalazione ai nostri uffici (Monica De Carluccio tel. 089.200810 – fax 089.338896 -m.decarluccio@confindustria.sa.it), al fine di consentirci di monitorare con l'ICE le partecipazioni.

Allegati

CEBIT 2016 – circolare.pdf

CEBIT 2016 – scheda_adesione.pdf

Focus sull'economia del mercato agroalimentare e credito per la filiera conserviera

scritto da Angelica Agresta | Ottobre 8, 2015

Il 15 ottobre alle ore 10.00, presso il Castello di Arechi, UBI Banca Carime ha organizzato il "Focus sull'economia del mercato agroalimentare e credito per la filiera conserviera".

Si allega il programma dei lavori

Allegati

Programma.pdf

Giornata regionale dei Maestri del Lavoro

scritto da Angelica Agresta | Ottobre 8, 2015

Il 10 ottobre alle ore 10.30, presso il Salone dei Marmi del Comune di Salerno, avrà luogo la Giornata “Convegno regionale dei Maestri del Lavoro della Campania”, indetta dal Consolato provinciale di Salerno.

Il tema dell’iniziativa è “Economia – crisi – lavoro – quale futuro per i giovani e per il Paese” con l’intervento della Prof.ssa Marini Faggini, docente di Politica Economica presso l’Università degli Studi di Salerno.

Angelica Agresta

Segreteria Presidenza e Direzione
Assistente agli Organi

Jobs Act: D.Lgs. n. 148 del 14 settembre 2015 – riordino della normativa in materia di ammortizzatori sociali in costanza di rapporto di lavoro – Circolare Ministero del Lavoro n.24/2015

scritto da Giuseppe Baselice | Ottobre 8, 2015

Facendo seguito alla nostra informativa del 24 settembre u.s., contestuale all'entrata in vigore dei decreti attuativi della legge n.183/2014 (Jobs Act), pubblicati su G.U. del 23 settembre 2015

, Vi informiamo che il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali ha provveduto a fornire, mediante la circolare n. 24/2015 che si riporta in allegato, le prime indicazioni e chiarimenti operativi in riferimento alle nuove disposizioni recate dal provvedimento normativo di riordino della materia degli ammortizzatori sociali in costanza di rapporto di lavoro (decreto legislativo n. 148/2015).

All.to

RELAZIONI INDUSTRIALI **Giuseppe Baselice 089200829 g.baselice@confindustria.sa.it**

Allegati

Circolare-n.-24-del-05-10-2015.pdf

ELITE Desk Confindustria Salerno

scritto da Michele Vicidomini | Ottobre 8, 2015

9 marzo 2018
Il desk di Confindustria Salerno premiato nuovamente da Borsa Italiana.
Annoverato tra i Best Performer Desk del 2017 Sono stati premiati oggi come “Best Performer Desk” dell’anno 2017 gli ELITE Desk di Confindustria Cuneo, Assolombarda, Unione Industriali di Napoli e Confindustria Salerno.
La premiazione è avvenuta in occasione della giornata di aggiornamento sul programma ELITE di Borsa Italiana dedicato ai responsabili degli ELITE Desk istituiti presso la associazioni territoriali del Sistema.
Questo riconoscimento viene assegnato ai Desk che hanno contribuito non solo quantitativamente ma anche qualitativamente alla promozione del Programma ELITE presso le imprese locali.
I referenti dei Desk premiati saranno invitati a prendere parte alla cerimonia di apertura dei mercati del London Stock

Exchange e a un training sulla strategia, che si terranno a Londra durante il mese di maggio.
“Quando si opera bene e si ha competenza, è naturale essere premiati – commenta il leader degli industriali salernitani Andrea Prete -.
La nostra struttura funziona bene ed è stata riconosciuta come eccellente per la seconda volta di fila, tant’è che la nostra responsabile, la dr.ssa Marcella Villano, è stata adesso invitata a Londra nelle sede del London Stock Exchange che controlla Borsa Italiana. Complimenti dunque alla mia struttura e complimenti alle aziende salernitane”.Confindustria Salerno – Elite Spa, 26 settembre 2017

Si rafforza la partnership tra Confindustria Salerno ed Elite Spa a supporto delle imprese associate ad alto potenziale di crescita, così da affiancarle nel loro percorso sviluppo.

Elite Desk Confindustria Salerno

Il 12 dicembre 2016 è stato firmato il Protocollo d’Intesa tra Confindustria ed ELITE Spa – società di recente costituita da Borsa Italiana – per la diffusione del Programma ELITE, lanciato nel 2012 in Italia da Borsa Italiana e sostenuto, sin dal suo avvio, da Confindustria e dalle più importanti istituzioni e organizzazioni economico – finanziarie del Paese. La nuova intesa intende potenziare significativamente la partnership tra Confindustria e Borsa , e rafforzare il ruolo degli “ELITE Desk”, gli sportelli di informazione delle

Associazioni di Sistema a supporto delle imprese con i requisiti e l'interesse ad entrare in ELITE.

L'Elite Desk di Confindustria Salerno tra i Best Performer Desk premiati da Borsa Italiana

Il 12 luglio 2016 – in occasione del Workshop ELITE "M&A: Crescere per linee esterne" – sono stati premiati i "Best Performer Desk", ovvero gli ELITE Desk istituiti presso le Associazioni del sistema confindustriale che hanno conseguito i migliori risultati nella promozione del Programma presso le imprese. Tra questi, anche il Desk di Confindustria Salerno.

ELITE rappresenta un percorso di crescita e formazione per le imprese con obiettivi di sviluppo organizzativo e manageriale, ed è diretto ad evidenziare come l'adozione di certe metodologie proprie delle società quotate in termini di pianificazione, governance, controllo e comunicazione, siano utili alla crescita aziendale.

ELITE significa, per l'impresa che decide di intraprenderlo, mettersi in discussione, approcciare le problematiche in un modo nuovo, analizzandole da altri punti di osservazione, adottare atteggiamenti differenti per affrontare i cambiamenti culturali, organizzativi e manageriali necessari per perseguire i propri obiettivi di sviluppo.

Il percorso è strutturato in tre diverse specifiche fasi e prevede, attraverso l'accesso a una piattaforma di strumenti e servizi, attività che consentono alle imprese di:

• acquisire gradualmente, a partire da una migliore analisi delle proprie condizioni e potenzialità, le competenze necessarie per approcciare il mercato finanziario;

• rafforzare la capacità di una comunicazione trasparente ed efficace verso gli investitori, e conseguire visibilità nei confronti della comunità imprenditoriale e finanziaria, sia domestica che internazionale;

• individuare lo strumento di crescita più adeguato alle caratteristiche dell'attività, es. quotazione, private equity, emissione di minibond, internazionalizzazione.

Parametri e fasi operative

Possono presentare domanda di adesione a Elite le aziende con:

– fatturato> € 10 mln oppure € 5 mln e una crescita ultimo anno > 15%;

– risultato operativo > 5% del fatturato;

– utile netto > 0;

– PFN/EBITDA < 4).

In caso di società partecipate da un Private Equity che abbiano avuto un investimento in capitale di sviluppo negli ultimi 18 mesi, Borsa italiana potrà consentire l'accesso al servizio ELITE pur in assenza dei requisiti economici sopra descritti.

Oltre ai parametri finanziari, nell'ambito della valutazione ai fini dell'ammissione al programma, sono tenuti in debita considerazione anche gli aspetti qualitativi, quali la storia della società, il settore e posizionamento competitivo, credibilità del management, progetto di crescita intrapreso e o da avviare, necessità di fundraising, motivazione a partecipare e intraprendere cambiamenti culturali e organizzativi.

Operativamente, il percorso è così strutturato:

FASE 1 GET Ready: l'azienda, dopo l'invio della candidatura e l'avvenuta ammissione, avvia un percorso di formazione strutturato in 4 moduli formativi di 2 giorni, sui seguenti temi:

– percorsi di crescita e internazionalizzazione;

– cultura aziendale e governance a servizio della crescita;

– l'impatto della crescita sul ruolo del responsabile amministrativo e sui sistemi di pianificazione e controllo;

– il reperimento delle risorse finanziarie per la crescita: strumenti, mercati e strategia per comunicare il valore d'impresa agli investitori.

FASE 2 GET Fit: l'impresa individua le aree sulle quali lavorare (ad es. piano industriale, sistema di controllo di gestione, corporate governance, trasparenza informativa e comunicazione finanziaria) e viene supportata nell'implementazione di tutti i cambiamenti necessari da un

Elite team (esperti e professionisti).
FASE 3 GET Value: ottenimento del certificato Elite e accesso ad una selezionata community internazionale composta da: private equity e investitori istituzionali, sistema bancario, imprenditori e management di gruppi quotati, reti di professionisti di Borsa Italiana a servizio delle imprese.
Business matching con altre società Elite o quotate su mercati LSEG (London Stock Exchange Group).

Per info:

- Homepage | ELITE: https://www.elite-network.com/
- Programma Italiano: https://www.elite-network.com/it/private-companies/programmes/confindustria1000
- Pagina ELITE Confindustria 1000: https://www.elite-network.com/it/private-companies/programmes/confindustria1000

Le aziende Elite di Salerno sono le associate **Tecnocap Spa, Nuceria Group, Euroflex Spa**, **Feger Spa, Pastificio Di Martino Gaetano e F.lli/Antonio Amato, Cartesar Spa, Bioplast srl, Me.Car. Spa, Giaguaro Spa, D&D D'Amico Italia Spa , RE. MA. PLAST Srl, Convergenze Spa e Di Mauro Officine Grafiche Spa**

Elite, una scelta di crescita
Il Ceo del gruppo Tecnocap, Michelangelo Morlicchio, così commenta: <<Il gruppo Tecnocap ha ricevuto nel 2014 il certificato ELITE a testimonianza dell'impegno e dei risultati conseguiti nel corso del programma. Un riconoscimento che certifica i risultati raggiunti in termini di rafforzamento delle competenze industriali, finanziarie e organizzative necessarie ad un ulteriore sviluppo del gruppo. Essere parte di Élite, oltre a rappresentare un impulso determinante al miglioramento delle nostre performance competitive, è un'opportunità significativa per ampliare ulteriormente le relazioni con il mondo della finanza internazionale>>.

Guido Iannone, general manager di Nuceria Adesivi: <<Abbiamo intrapreso questa avventura tre anni fa con l'obiettivo di avviare un percorso di miglioramento dei sistemi manageriali. Tutto il nostro team, con cui condividiamo l'entusiasmo di questo importante riconoscimento, è coinvolto quotidianamente in uno sviluppo organizzativo e culturale che renderà Nuceria un gruppo più competitivo, più visibile e più attraente. Il percorso in ELITE ci ha dato la possibilità di strutturare maggiormente il nostro sistema di controllo di gestione, nonché l'opportunità anche di avviare un processo di cambiamento della nostra governance. Ci siamo dotati di un consiglio di amministrazione all'interno del quale risiede anche un membro esterno alla famiglia. Queste due aree di intervento, unitamente a numerose attività di formazione, hanno certo contribuito a rendere oggi Nuceria group maggiormente attrattiva agli occhi dei mercati finanziari. Le sfide che provengono dai mercati internazionali impongono continue crescite che potranno essere finanziate in un prossimo futuro anche attraverso l'ingresso nel capitale di private equity>>.

<<La **Cartesar** ha un programma di sviluppo ambizioso >> dichiara il sales manager **Fulvio De Iuliis** << ha appena ultimato il cambio generazionale e, con il supporto dei professionisti del network Elite, desidera far leva sui propri punti di forza e intraprendere un cammino di crescita sana e sostenibile che consenta all'azienda di competere nell'attuale scenario in cui le piccole e medie aziende devono superare le criticità dimensionali per valorizzare pienamente il proprio potenziale >>

«Entrare in ELITE rappresenta per **Mecar – branca veicoli industriali del gruppo F.Ferrajoli & C**., con sessantacinque anni di storia e bilanci in attivo – un'altra milestone importante nel nostro processo di crescita e consolidamento», ha dichiarato **Gianandrea Ferrajoli**, Executive Chairman and CEO Mecar. «Siamo presenti su molti tavoli dell'innovazione ed ELITE può dare alla nostra organizzazione la giusta dimensione per affrontare le prossime sfide del secondo step del nostro

business plan».
Stesso slancio per **Marco Gambardella**, **Senior Account Manager Bioplast**, azienda attiva nel settore della plastica attraverso la produzione e la stampa di imballaggio flessibile: «ELITE è una delle migliori piattaforme di formazione qualificata che siamo certi ci consentirà di confrontarci con top manager, leader di settore, attrarre capitali di terzi per fare quel salto in avanti, anche sotto l'aspetto finanziario per nuovi investimenti anche all'estero per una reputation di valore nei confronti degli stakeholde».
La scelta di entrare in ELITE è arrivata, infine, al momento giusto per **Valentina Franzese**, **responsabile marketing Giaguaro**, industria conserve alimentare: «Abbiamo virato su ELITE innanzitutto per avere un sostegno in crescita organizzativa e culturale in un momento per noi di traguardi importanti (crescita del turnover 12% tasso medio annuo negli ultimi 6 anni e delicato passaggio generazionale). Siamo inoltre alla ricerca di profili di competenza che si affianchino all'esperienza delle attuali figure presenti in azienda al fine di sviluppare alcune nostre aree interne che necessitano di miglioramento. Infine, desideriamo far conoscere la nostra azienda alla comunità degli investitori per i progetti futuri. Non crediamo ci sia vetrina migliore».
"Crediamo fortemente che la crescita, attraverso nuovi e sfidanti progetti e forte commitment aziendale, possa e debba essere un nostro obiettivo" commenta **Mario D'Amico, Controller della D&D Italia D'Amico** "Elite rappresenta per noi un propulsore e un partner ideale verso tali e sempre nuovi traguardi. Siamo pronti ed orgogliosi di iniziare questo percorso."
" Le motivazioni che hanno portato la **Di Mauro Officine Grafiche S.p.A**. ad entrare in Elite nel mese di Giugno 2018>> afferma **Velleda Virno**, CEO dell'azienda <<sono date dalla opportunità di poter far parte di un gruppo di aziende selezionate, visibili sul mercato internazionale, e vivere così l'esperienza di chi ha già affrontato le sfide strategiche per poter competere a livello globale. La

partecipazione al progetto Elite offre la possibilità di poter rafforzare le proprie conoscenze sia in ambito finanziario che gestionale, in modo da sviluppare le competenze giuste per continuare un percorso di crescita accompagnato da Partners qualificati. La Di Mauro Officine Grafiche S.p.A. ritiene fondamentale il confronto con le altre aziende familiari in crescita e che si sono aperte a nuove forme di finanziamento ”

Elite desk Confindustria Salerno
Marcella Villano – 089200841 – m.villano@confindustria.sa.it
www.elite-growth.it

Allegati
Fracomina e Grafiche Di Mauro entrano nel circuito Elite
RassegnaStampa_Minibond_Nuceria.pdf
Comunicato_Tecnocap_Basket_Bond.pdf
Quattro aziende pronte al salto in borsa
Milano nuove aziende salernitane nel programma Elite, piattaforma internazionale
Imprese in Borsa, per farlo c’è Elite
Due aziende salernitane nel programma di Borsa Italiana
Crescono le imprese Elite
Imprese e Borsa Elite.pdf
Fa tappa a Salerno il roadshow ELITE- Confindustria.pdf
Confindustria- Patto d’ Elite per la crescita delle imprese.pdf
Elite_26_9_2017.zip
Boccia la finanza una leva strategica per l’impres
Borsa, al via il road-show Elite – Confindustria
Trentuno aziende sono pronte a salire sul treno veloce di Elite.pdf
ELITE_tre aziende salernitane e la decisione di migliorare il proprio futuro.pdf
Protocollo+Intesa+Confindustria+Elite+Spa_12+dic+2016.pdf
Protocollo+di+Intesa+ELITE+-+Confindustria+Borsa+Italiana+29+maggio+2015….pdf
Di Martino il boss di Antonio Amato tra le imprese.pdf
Trenta pmi verso la quotazione.pdf
Salerno all’assalto della Borsa.pdf[
COSTOZERO_ELITE.PDF
44 – ELITE 3.11.15.pdf

ELITE Italia_Brochure Novembre 2015.pdf
elite_aziende_salerno.pdf
cs_elite_Nuceria_Adesivi.pd

AUTOTRASPORTO – Contributi a favore delle iniziative di formazione professionale nel settore autotrasporto. Domande entro il 30 ottobre 2015

scritto da Marcella Villano | Ottobre 8, 2015

Nella Gazzetta Ufficiale n. 211 dello scorso 11 settembre, è stato pubblicato il decreto 31 luglio 2015, recante diposizioni in materia di contributi a favore delle iniziative di formazione professionale nel settore autotrasporto.

Destinatari

Possono proporre domanda di accesso ai contributi:

a) le imprese di autotrasporto di merci per conto di terzi aventi sede principale o secondaria in Italia e le imprese di autotrasporto di merci per conto di terzi che esercitano la professione esclusivamente con veicoli di massa complessiva fino a 1,5 tonnellate

b) le strutture societarie risultanti dall’aggregazione delle

imprese di cui al precedente punto a).

I soggetti destinatari delle azioni di formazione professionale sono i titolari, soci, amministratori, nonché dipendenti o addetti dei soggetti richiedenti che partecipano ad iniziative di formazione o aggiornamento professionale, generale o specifico, volte all'acquisizione di competenze adeguate alla gestione d'impresa ed alle nuove tecnologie.

Finanziamento

Il contributo massimo erogabile è pari a euro 150.000 per impresa o, nel caso di raggruppamento di imprese, per ogni impresa che all'interno del raggruppamento stesso concretamente partecipi all'attività formativa.

Termini di presentazione delle domande

Le domande per accedere agli incentivi per la "Formazione Professionale" nel settore dell'autotrasporto – anno 2015 – **potranno essere presentate** a partire dal 28 settembre 2015 ed **entro il termine perentorio del 30 ottobre 2015**.

http://www.mit.gov.it/mit/site.php?p=cm&o=vd&id=3910

AUTOTRASPORTO – riduzione compensata pedaggi autostradali 2014: invio istanze dal 6 ottobre al 6

novembre 2015

scritto da Marcella Villano | Ottobre 8, 2015

Il Comitato Centrale dell’Albo degli Autotrasportatori, con la deliberazione n. 5/2015 del 29 settembre scorso, ha comunicato le procedure per richiedere il rimborso dei pedaggi autostradali relativi ai servizi di trasporto effettuati nel corso del 2014.

Nello specifico, le riduzioni compensate dei pedaggi potranno essere richieste:

– dalle imprese di autotrasporto per conto terzi iscritte al 31.12.13 ovvero nel corso dell’anno 2014 all’Albo suddetto.

– dalle cooperative, dai consorzi e dalle società consortili aventi nell’oggetto l’attività di autotrasporto per conto terzi iscritti al 31.12.2013, ovvero nel corso dell’anno 2014 al medesimo Albo.

Per le imprese che risultano iscritte dopo il 1.01.2014, le riduzioni possono essere richieste esclusivamente per i viaggi effettuati dopo tale iscrizione.

Inoltre, il rimborso dei pedaggi potrà essere richiesto:

– dalle imprese di autotrasporto per conto terzi e dai raggruppamenti aventi sede in uno dei Paesi dell’Unione europea, che risultavano titolari di licenza comunitaria al 31.12.13 ovvero nel corso dell’anno 2014

– dalle imprese o raggruppamenti di imprese aventi sede legale in Italia esercenti attività di autotrasporto in conto proprio che, alla data del 31.12.13 ovvero nel corso dell’anno 2014, risultano titolari di apposita licenza in conto proprio, nonché dalle imprese e dai raggruppamenti aventi sede legale in altro Paese dell’Unione europea esercenti attività di autotrasporto in conto proprio. Le imprese, le cooperative, i

consorzi e le società consortili titolari di licenza dal 01.01.14 potranno chiedere le riduzioni solo per i viaggi effettuati dopo la data di rilascio della medesima.

Le riduzioni compensate sono concesse esclusivamente per i pedaggi a riscossione differita mediante fatturazione e vengono applicate dalla società di gestione dei sistemi a pagamento differito dei pedaggi sulle fatture intestate ai soggetti aventi titolo alla riduzione.

E' importante sottolineare **che il rimborso può essere richiesto per i transiti autostradali eseguiti dal 1 gennaio al 31 dicembre 2014,** con veicoli destinati al **trasporto di merci in conto proprio e in conto terzi di categoria Euro 3, 4 e 5 ovvero superiore, appartenenti alle classi B3, B4 e B5**.

La riduzione compensata è commisurata al volume complessivo del fatturato relativo ai costi sostenuti per il pagamento dei pedaggi nel periodo considerato.

I criteri seguiti per l'erogazione sono i seguenti:

a) determinazione del fatturato totale annuo realizzato da ciascun soggetto avente titolo alla riduzione, quale prodotto del fatturato dei pedaggi pagati da un singolo veicolo per i seguenti indici:

– 1,00 per i veicoli Euro3

– 2,00 per i veicoli Euro4

– 2,50 per i veicoli Euro5 e superiori

b) applicazione agli scaglioni di fatturato globale annuo con le seguenti percentuali di sconto:

Fatturato globale annuo in euro	**Percentuale di sconto**
da 200.000 a 400.000	4,33%

da 400.001 a 1.200.000	6.50%
da 1.200.001 a 2.500.000	8,67%
da 2.500.001 a 5.000.000	10,83%
oltre 5.000.000	13%

Una riduzione ulteriore spetta alle imprese che abbiano realizzato nel corso dell'anno di riferimento, ovvero nel 2014, almeno il 10% del fatturato aziendale di pedaggi nelle ore notturne (ovvero, con ingresso in autostrada dopo le ore 22,00 ed entro le ore 02,00 e uscita prima delle ore 06,00).

Le riduzioni compensate dei pedaggi autostradali devono essere richieste, a pena di esclusione, dalle ore 9,00 del 6 ottobre 2015 e fino alle ore 14,00 del 6 novembre 2015, esclusivamente tramite inoltro telematico delle domande sul sito internet dell'Albo degli autotrasportatori www.alboautotrasporto.it

Terminata la compilazione sul sito internet dell'Albo, la domanda, a pena di inammissibilità, deve contenere le seguenti informazioni:

– la denominazione e sede dell'impresa che chiede il beneficio;

– le generalità del titolare, ovvero del rappresentante legale o del procuratore che la sottoscrive in formato elettronico.

– la sottoscrizione della domanda con la procedura della firma elettronica;

– per le imprese o raggruppamenti aventi sede in altro Paese dell'UE, numero e data di rilascio della licenza comunitaria.

Infine, devono essere inseriti negli appositi campi, per ciascun mezzo, la targa, la classificazione ecologica Euro (esclusivamente Euro 3, 4, 5 o superiore), il numero dell'apparato telepass ovvero della tessera Viacard ad esso

abbinato nell’anno 2014.

Inoltre, è richiesto alle imprese in conto terzi e in conto proprio ulteriori elementi da inserire nella domanda, contenuti rispettivamente ai Titoli II e III della delibera. La mancanza o l’errata indicazione di una o più delle informazioni richieste comporta l’esclusione totale o parziale dei benefici suddetti.

Allegati

CC+Albo+Autotrasportatori-Delibera+29+settembre+2015,+n.+5