

Edizione di lunedì 4 settembre 2023

NEWS DEL GIORNO

Apprendistato stagionale per minori: le istruzioni INL

di Redazione

NEWS DEL GIORNO

PrestO per fiere, stabilimenti termali, parchi divertimento: istruzioni INPS

di Redazione

NEWS DEL GIORNO

Ammortizzatori per emergenza climatica: i chiarimenti dell'Inps

di Redazione

NEWS DEL GIORNO

Rapporto con Enti pubblici economici e svolgimento di mansioni superiori

di Redazione

SPECIALE DELLA SETTIMANA

Vendesi Studio Professionale: come trarre il massimo profitto da una vendita

di Mauro Fresi – Consulente di BDM Associati SRL

NEWS DEL GIORNO

Apprendistato stagionale per minori: le istruzioni INLdi **Redazione**

L'Ispettorato nazionale del lavoro, con nota 7 agosto 2023 n. 1369, ha fornito il proprio parere in relazione a un quesito riguardante i requisiti per la stipulazione di un contratto di apprendistato di primo livello di cui all'articolo 43, D.Lgs. 81/2015, con specifico riguardo alla possibilità per lo studente minorenni, di età compresa tra i 16 e i 17 anni, di svolgere un apprendistato per attività stagionale in qualità di cuoco soltanto se proveniente da un istituto scolastico alberghiero, ribadendo la necessaria correlazione tra percorso di istruzione e attività lavorativa.

Viene innanzitutto ricordato che l'apprendistato è un contratto di lavoro a tempo indeterminato finalizzato alla formazione e alla occupazione dei giovani che abbiano compiuto il 15° anno di età e sino al compimento del 25° anno, la cui disciplina è sostanzialmente rimessa alle Regioni e alle Province autonome di Trento e Bolzano. In particolare, l'apprendistato di primo livello mira al conseguimento della qualifica e del diploma professionale, del diploma di istruzione secondaria superiore e del certificato di specializzazione tecnica superiore. Con la stipula di tale contratto si instaura un percorso formativo "duale", che si realizza in parte presso un'istituzione formativa che eroga la "formazione esterna" e in parte presso un'impresa che eroga la "formazione interna", il cui elemento essenziale è appunto la formazione.

In riferimento al quesito specifico, la regione Emilia-Romagna ha approvato la D.G.R. 496/2023, stabilendo che possono essere assunti con tale tipologia di contratto i giovani di età compresa tra i 16 e i 25 anni che sono iscritti a un percorso di Istruzione o di istruzione e formazione professionale (IeFP) per l'assolvimento del diritto dovere all'istruzione e alla formazione, dalla quale non si evince una preclusione per l'accesso al contratto di apprendistato stagionale derivante dall'iscrizione a uno specifico percorso di istruzione, non essendo specificata la necessità o meno di una stretta correlazione tra l'attività lavorativa e il percorso di studi e formazione. Tuttavia, secondo l'Ispettorato, il datore di lavoro, nel corso del primo contatto con l'istituzione formativa, è chiamato a verificare l'effettiva fattibilità del contratto di apprendistato attraverso l'accertamento della coerenza tra attività lavorative (figura contrattuale) e titolo di studio (ad esempio qualifica/diploma).

Perciò, fermi restando gli ulteriori requisiti di Legge, pur non derivando dalla delibera regionale la necessità di una stretta correlazione tra percorso di istruzione e attività lavorativa, il datore di lavoro e l'istituzione formativa non possono prescindere dal valutarne la sussistenza.

Seminario di specializzazione

COSTO DEL LAVORO E BUDGET DEL PERSONALE

[accedi al sito >](#)

NEWS DEL GIORNO

PrestO per fiere, stabilimenti termali, parchi divertimento: istruzioni INPS

di Redazione

L'Inps, con [circolare 3 agosto 2023 n. 75](#), illustra le novità, in materia di PrestO di cui all'articolo 54-*bis* del D.L. 24 aprile 2017, n. 50, apportate dal D.L. 4 maggio 2023, n. 48, per gli utilizzatori che operano nei settori dei congressi, delle fiere, degli eventi, degli stabilimenti termali e dei parchi divertimento.

Gli utilizzatori in oggetto, che abbiano alle proprie dipendenze fino a 25 lavoratori a tempo indeterminato (per le modalità di computo della media occupazionale vale quanto specificato al § 6.2 della circolare Inps n. 107/2017 e al § 3 del messaggio n. 2887/2017), ammessi al nuovo regime sono esclusivamente quelli che svolgono quale attività primaria e/o prevalente una tra quelle contrassegnate dai codici Ateco2007 di seguito indicati:

- 82.30.00: Organizzazione di convegni e fiere;
- 96.04.20: Stabilimenti termali;
- 93.21.01: Gestione di parchi divertimento, tematici e acquatici, nei quali sono in genere previsti spettacoli, esibizioni e servizi;
- 96.09.05: Organizzazione di feste e cerimonie.

Si ricorda che, in ogni caso, è vietato ricorrere al contratto di prestazione occasionale nell'ambito dell'esecuzione di appalti di opere o servizi.

Gli utilizzatori in oggetto, a decorrere dall'anno civile 2023 (1° gennaio – 31 dicembre), possono utilizzare il contratto di prestazione occasionale ed erogare compensi fino a 15.000 euro nei confronti della totalità dei prestatori (la misura del compenso è calcolata sulla base del 75% del suo effettivo importo per determinate categorie di prestatori).

Dal 9 agosto 2023 è possibile accedere al servizio Inps "*Contratto di prestazione occasionale*" con la nuova classificazione "*aziende che operano nel settore dei congressi, delle fiere, degli eventi, degli stabilimenti termali e dei parchi divertimento*", selezionabile da chi svolga quale attività primaria e/o prevalente una tra quelle contrassegnate dai codici Ateco2007 prima indicati, nel rispetto delle istruzioni generali dettate con le circolari n. 107/2017 e n. 103/2018.

Master di specializzazione

DIRITTO DEL LAVORO

[accedi al sito >](#)

NEWS DEL GIORNO

Ammortizzatori per emergenza climatica: i chiarimenti dell'Inpsdi **Redazione**

L'Inps, con [circolare 3 agosto 2023, n. 73](#), fornisce i chiarimenti in merito al ricorso agli ammortizzatori sociali volti a fronteggiare eventi connessi ad emergenza climatica a favore di lavoratori subordinati operanti in particolari settori maggiormente esposti al rischio climatico.

La citata circolare fa seguito al D.L. 28 luglio 2023, n. 98 ed in particolare agli articoli 1 e 2 della citata norma.

Come anche chiarito dalla circolare n. 73/2023, l'articolo 1 del D.L. n. 98/2023 prevede anche nei confronti dei datori di lavoro rientranti nei settori edile, lapideo e delle escavazioni, che le sospensioni e riduzioni dell'orario di lavoro intervenute nell'arco temporale compreso tra il 1° luglio ed il 31 dicembre 2023 correlate ad eventi oggettivamente non evitabili (EONE) non concorrano ai fini del computo per il raggiungimento del limite di 52 settimane nel corso del biennio mobile (come già accade per i datori di lavoro di altri settori non ricompresi tra quelli appena indicati).

Non trovano, inoltre, applicazione le limitazioni inerenti all'anzianità di servizio dei lavoratori interessati dal ricorso ai citati ammortizzatori, come anche non deve essere applicata la contribuzione addizionale di cui all'art. 5 del D.Lgs. n. 148/2015.

Infine, viene ribadito il maggior arco temporale concesso per l'invio delle domande, la cui trasmissione deve essere effettuata entro la fine del mese successivo a quello ove ha avuto inizio la sospensione/riduzione.

Possono beneficiare del particolare regime introdotto dal D.L. n. 48/2023 gli eventi che si collocano tra il 1° luglio ed il 31 dicembre 2023.

La circolare Inps n. 73/2023 riprende poi l'art. 2 del D.L. n. 98/2023 che contiene condizioni di miglior favore anche in ipotesi di ricorso alla Cassa Integrazione Speciale per Operai Agricoli (CISOA), prevedendo nello specifico la possibilità di ricorso (e quindi di trattamento di integrazione salariale) – ed in ipotesi di eventi connessi ad emergenza climatica – anche al ricorrere della mera riduzione dell'orario giornaliero (e non solo nei casi di sospensione per l'intera giornata).

Nel caso della CISOA, possono beneficiare del particolare regime introdotto dal D.L. n. 48/2023 gli eventi che si collocano tra il 29 luglio ed il 31 dicembre 2023.

Master di specializzazione

WELFARE AZIENDALE E POLITICHE RETRIBUTIVE



Disponibile in versione web: partecipa comodamente dal Tuo studio!

[accedi al sito >](#)

NEWS DEL GIORNO

Rapporto con Enti pubblici economici e svolgimento di mansioni superioridi **Redazione**

La Cassazione Civile Sezione Lavoro, con sentenza 20 giugno 2023, n. 17631, ha stabilito che il rapporto di lavoro che intercorre con l'ente pubblico economico ha natura privatistica ed allo stesso si applica, in difetto di specifiche disposizioni di legge derogatorie, la disciplina dettata dal codice civile e dalle leggi sul rapporto subordinato di lavoro alle dipendenze delle imprese private. L'assegnazione a mansioni superiori è, quindi, disciplinata dall'articolo 2103 cod. civ. e non dall'articolo 52 del D.Lgs. 165/2001.

SPECIALE DELLA SETTIMANA

Vendesi Studio Professionale: come trarre il massimo profitto da una vendita

di **Mauro Fresi – Consulente di BDM Associati SRL**

La **vendita di uno studio professionale**, come quello del commercialista, è una scelta importante. Per trarne il massimo profitto, è fondamentale adottare un approccio strategico e pianificato. Il **Controllo di Gestione** si pone come uno strumento fondamentale per valutare e massimizzare il valore durante l'operazione di vendita.

L'utilizzo di questo strumento analitico consente di **identificare i punti di forza e di debolezza**, fornendo un **quadro completo e oggettivo della salute economico-finanziaria dello studio**. Gli aspetti fondamentali da evidenziare durante il processo analitico includono:

- **struttura dei costi**: esaminare attentamente i costi operativi, il personale, gli affitti e tutti gli altri costi fissi e variabili. Questo contribuirà ad una migliore **gestione dei costi** in vista dell'operazione di vendita;
- **portafoglio clienti**: analizzare la composizione del portafoglio clienti, la loro fedeltà e redditività; un portafoglio diversificato e stabile e attraente per i potenziali acquirenti;
- **performance finanziaria**: valutare l'andamento finanziario negli ultimi anni, analizzando ricavi, profitti e flussi di cassa. Una crescita sostenuta e una redditività stabile si riflettono positivamente sul valore dello studio;
- **ottimizzare le risorse**: individuare possibili criticità o inefficienze operative, al fine di ottimizzare il flusso di lavoro e la capacità di gestire, in modo efficace ed efficiente, i clienti dello Studio;
- **stimare le Performance Future**: utilizzare dati raccolti e indicatori per stimare le performance future;
- **pianificazione Fiscale**: lo sviluppo dei precedenti elementi permetterà di esaminare la situazione fiscale dello studio e valutare eventuali rischi o opportunità in vista di una vendita.

Si tratta dunque di un'operazione che trova spazio nel tema più ampio della **Merge & Acquisition** (Fusione e Acquisizione), la quale gioca un ruolo essenziale quando la vendita dello Studio Professionale può coinvolgere altri aspetti oltre la sola cessione. Ed è in questi casi che il Controllo di gestione svolge un ruolo ancor più cruciale, poiché permette di valutare la sinergia tra i due studi, identificare le economie di scala e valutare l'impatto finanziario di un'eventuale operazione.

Vi è un ulteriore elemento che gioca un ruolo fondamentale, ovvero **l'immagine dello Studio**.

Nel contesto di vendita dello studio professionale, una corretta immagine gioca un ruolo fondamentale nel determinare il valore percepito dall'acquirente. **L'immagine dello Studio è il riflesso della sua reputazione, della sua professionalità e dell'esperienza che offre ai clienti.** Promuovere adeguatamente questi elementi può aumentare notevolmente l'attrattiva dello studio e influenzare positivamente la decisione dell'acquirente.

Per questo, sarà necessario adempiere al perfezionamento di aspetti come:

- **reputazione e credibilità:** una solida reputazione nel settore è un fattore cruciale per gli acquirenti che cercano uno studio professionale di successo. La reputazione positiva si costruisce nel tempo attraverso la qualità del servizio offerto, la competenza del team e la fiducia instaurata con i clienti. Promuovere testimonianze e feedback positivi dai clienti soddisfatti può contribuire a consolidare questa reputazione e a evidenziare il valore agli occhi dell'acquirente;
- **branding e identità visiva:** un'identità visiva ben curata e un branding professionale possono avere un impatto significativo sull'immagine dello studio. Un logo distintivo, una grafica accattivante e un sito web ben progettato contribuiscono ad un'immagine di professionalità e affidabilità;
- **comunicazione efficace:** una comunicazione chiara e persuasiva è essenziale per presentare il valore dello studio agli acquirenti. Utilizzare messaggi chiave che evidenzino i punti di forza, gli obiettivi e i successi dello studio può contribuire a catturare l'attenzione. Una comunicazione efficace deve essere coerente e centrata sui benefici che lo studio offre ai clienti;
- **presenza online:** nel mondo digitale di oggi, una presenza online forte è indispensabile. Assicurarsi che lo studio sia presente su piattaforme social e che abbia un sito web informativo e aggiornato può aiutare a rafforzare l'immagine dello studio;
- **collaborazioni e partnership:** essere associati a partnership o collaborazioni con altre aziende o professionisti rispettati può riflettersi positivamente sull'immagine. Queste relazioni possono suggerire un elevato livello di competenza e integrità e aumentare la fiducia nell'acquirente;
- **iniziative di responsabilità sociale:** dimostrare un impegno verso la responsabilità sociale e la sostenibilità può far percepire lo studio come un'organizzazione attenta e consapevole. Per cui, partecipare a iniziative benefiche o ambientali può contribuire a costruire un'immagine positiva dello studio agli occhi degli acquirenti sensibili a tali valori.

In conclusione, la vendita di uno studio professionale, come quello del commercialista o della consulenza del lavoro, è un'importante decisione che richiede un approccio strategico e pianificato. Il Controllo di Gestione si rivela uno strumento fondamentale per valutare e massimizzare il valore durante l'operazione di cessione. Attraverso un'attenta analisi dei punti di forza e delle criticità dello studio, è possibile ottenere un quadro completo e oggettivo della sua salute economico-finanziaria.

Allo stesso tempo, l'immagine dello studio gioca un ruolo fondamentale nell'influenzare la

percezione degli acquirenti. Una solida reputazione, un'identità visiva ben curata, una comunicazione efficace, una presenza online rilevante, collaborazioni e iniziative di responsabilità sociale contribuiscono a conferire allo studio un'immagine di professionalità e affidabilità.

Attraverso una strategia ben strutturata e una comunicazione convincente, lo studio può massimizzare il profitto e garantire un'operazione di successo.



EC Euroconference **TeamSystem**

Master di 5 incontri

IL CONSULENTE DEL LAVORO 4.0

Digital transformation per un nuovo modello di organizzazione HR

[SCOPRI DI PIÙ](#)