

TRIBUNALE DI MONZA
GIUDICE UNICO DEL LAVORO
RICORSO EX ART. 414 C.P.C.

Nell'interesse del signor **BALDI Walter** (codice fiscale: BLDWTR59M22F205L), rappresentato, assistito e difeso per procura a margine del presente atto dagli avvocati Giovanni Sozzi (codice fiscale: SZZGNN59C27F205M; Pec: giovanni.sozzi@milano.pecavvocati.it; posta elettronica: g.sozzi@legalilavoro.it) e Cosimo Francioso (codice fiscale: FRNCSM52D28F152E; Pec: cosimo.francioso@milano.pecavvocati.it), unitamente al dottor Riccardo Bonato (codice fiscale: BNTRCR86R03E514D), ed elettivamente domiciliato presso lo studio degli stessi in Milano, corso Italia, 8 (fax: 02.5830.3779)

contro

IBM ITALIA S.p.A., in persona del legale rappresentante *pro tempore*, con sede legale in Segrate (MI), via Circonvallazione Idroscalo.

A) OGGETTO: premio di risultato.

B) LA FATTISPECIE.

Nell'anno 2011 il ricorrente ha ricevuto un premio di risultato ingiustificatamente inferiore a quanto stabilito dall'accordo aziendale vigente. Per il calcolo del premio di risultato, infatti, è stata utilizzata una quantificazione del parametro "Pool IBM" non coerente con gli indicatori "Profit Growth" e "Revenue Growth" che sono gli indicatori di bilancio che lo determinano, secondo l'accordo aziendale del 26 ottobre 2007 (vedi sub doc. 1, Art. 4.1 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO).

C) I FATTI.

- 1) Dal 28 gennaio 1980 ad oggi il ricorrente è dipendente dalla società convenuta.
- 2) Il 26 ottobre 2007 la società convenuta ed il Coordinamento Nazionale RSU IBM hanno stipulato un accordo aziendale che regola il Premio di Risultato aziendale (doc. 1), istituito previsto dal CCNL industria metalmeccanica privata, applicato dalla Società convenuta, che rinvia, a sua volta, alla contrattazione aziendale per la sua determinazione concreta.

- 3) Secondo l'Art. 3 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale (doc. 1), «Nell'anno di erogazione (anno n) avranno diritto al pagamento del PdR tutti i dipendenti attivi (escluso i dirigenti) al 31 dicembre dell'anno di riferimento (anno n-1) pro rata per i mesi lavorati nell'anno di riferimento (anno n-1) considerando come mese intero la frazione di mese pari o superiore a 15 giorni, compresi i lavoratori con rapporto di lavoro di somministrazione».
- 4) Il ricorrente rientra pacificamente tra coloro che hanno diritto al premio di risultato per l'anno 2011.
- 5) Secondo l'Accordo Aziendale (doc. 1: Artt. 1, 4 e 5 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO), il Premio di Risultato (PdR) è pari al prodotto di due variabili: la prima, denominata Base di Riferimento (Brf), è funzione della retribuzione del dipendente; la seconda, denominata Pool IBM, è funzione dei risultati aziendali.
- 6) In particolare, ai sensi dell'art. 5 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO, la Brf è pari all'1,5 per cento della Retribuzione Annuale Lorda del dipendente. La retribuzione computata a tal fine è data dalla sommatoria tra le seguenti voci del cedolino paga del gennaio dell'anno precedente a quello di erogazione: Totale Competenze, EDR, IV Elemento e V Elemento; il tutto moltiplicato per le 13 mensilità retributive previste dal contratto collettivo.

PROCURA

Delego a rappresentarmi e difendermi nel corso del presente giudizio, in ogni grado e fase, anche cautelare, esecutiva nonché di impugnazione


Giovanni Sozzi
e Casimiro Francesco
e il dott. Riccardo
Bonato

con ogni più ampia facoltà di legge, ivi compresa quella di transigere, quietanzare, incassare, citare per intervento, accettare rinunce, nonché di farsi sostituire.

Eleggo domicilio presso lo studio

degli stessi in Milano,
corso Italo n. 8
Alberto Bolchi

E' AUTOGRAFA



Avv. Giovanni Sozzi

- 7) Sempre ai sensi dell'Accordo Aziendale (cfr. doc. 1, articolo 4 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO), **Pool IBM** è *«il risultato dell'integrazione degli indicatori delle performance aziendali denominati Profit Growth e Revenue Growth»*.
- 8) Secondo l'Art. 4.1 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale (doc. 1) l'indicatore *«“Profit Growth” è la misura del profitto prima delle tasse, così come indicato nel bilancio World Wide di IBM Corporation: individua la crescita anno su anno del profitto prima delle tasse comparando l'ammontare dello stesso, conseguito per l'anno in corso, considerati tutti i costi e le spese ad esclusione dei costi di programmi analoghi al PdR nel mondo, con l'equivalente profitto, espresso con la medesima metodologia, dell'anno precedente»*.
- 9) L'indicatore “Profit Growth” corrisponde nel bilancio World Wide di IBM Corporation (doc. 5) alla variazione percentuale (“Percent Change”) della quantità “Income before income taxes”(doc. 5, pag. 9). Tale misura è denominata “Pre-Tax Income” (PTI), cioè, il rapporto tra i profitti prima delle tasse relativi all'anno di riferimento rispetto a quelli dell'anno precedente.
- 10) Secondo l'Art. 4.1 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale (doc. 1) l'indicatore *«Revenue Growth è la misura del fatturato, così come indicato nel bilancio World Wide di IBM Corporation: individua la crescita anno su anno del fatturato a cambi costanti, comparando l'ammontare dello stesso conseguito per l'anno corrente con l'ammontare di quello dell'anno precedente escludendo l'impatto della fluttuazione monetaria»*.
- 11) L'indicatore “Revenue Growth” corrisponde nel bilancio “mondiale” di IBM (qui allegato sub doc. 5) al rapporto tra il fatturato dell'anno di riferimento e quello dell'anno precedente, mantenendo costanti i cambi di valuta. In particolare, per l'anno 2010, il suo valore è stato pari al 3 per cento (vedi sub doc. 5, pagina 55, il “Financial Summary” per l'anno 2010 che riporta tale valore per l'indicatore percentuale “Revenue @CC”, sotto la colonna “B/(W) Yr/Yr”).

- 12) Secondo l'Art. 3 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale (doc. 1), «*La liquidazione della quota di PdR sarà di competenza dell'anno di erogazione (anno n) essendo i risultati dei parametri di misurazione per l'anno precedente (anno n-1) assunti esclusivamente ai fini della determinazione dell'ammontare da erogarsi*».
- 13) Il “**Pool IBM**”, secondo l'Accordo Aziendale (doc. 1), è il «*risultato dell'integrazione degli indicatori delle performance aziendali denominati Profit Growth e Revenue Growth*», e quindi è la variabile che **rapporta il “Premio di Risultato” ai risultati economici della società convenuta dell'anno precedente.**
- 14) Per l'anno **2009**, come si evince dal bilancio societario (doc. 10), l'indicatore “**Profit Growth**”, esplicitato tramite la variazione percentuale del “Pre Tax income”, è risultato **pari a +8,5%** in quanto i profitti IBM a livello globale, sono cresciuti dell' 8,5% rispetto all'anno precedente.
- 15) Per l'anno **2010**, come si evince dal bilancio societario (doc. 5), l'indicatore “**Profit Growth**”, esplicitato tramite la variazione percentuale del “Pre Tax income” (doc. 5, pag.9), è risultato **pari al +8,7%** in quanto i profitti IBM a livello globale sono cresciuti del 8,7% rispetto all'anno precedente.
- 16) Per l'anno **2009**, come si evince dal bilancio societario (doc. 10), l'indicatore “**Revenue Growth**”, esplicitato tramite il “Revenue @CC”, è risultato pari a **-5%**, in quanto il fatturato IBM a livello globale, a valuta costante, è calato del 5% rispetto all'anno precedente.
- 17) Per l'anno **2010**, come si evince dal bilancio societario (doc. 5), l'indicatore “**Revenue Growth**”, esplicitato tramite il “Revenue @CC” (doc.5, pag. 55), è risultato pari a **+3%**, in quanto il fatturato IBM a livello globale, a valuta costante, è cresciuto del 3% rispetto all'anno precedente.
- 18) Per la società convenuta, l'anno 2010, è stato, secondo gli indicatori “Profit Growth” e “Revenue Growth”, un anno con risultati economici migliori del 2009 (quindi ci si aspetterebbe un premio di risultato più alto nel 2011 [calcolato sui dati 2010] rispetto al premio di risultato del 2010 [calcolato sui dati 2009]).

- 19) Rispetto al **“Pool IBM”** per il **2010** pari a **64%**, in data 23 marzo 2011, la società convenuta ha inopinatamente comunicato che il **“Pool IBM”** per l’anno **2011** sarebbe stato pari al **54,2%**.
- 20) Nello specifico, il **“Pool IBM”** 2011 [**54,2%**] dovrebbe essere il risultato *«dell’integrazione»* (Art. 4.1 dell’Accordo Aziendale doc. 1) di un Profit Growth 2010 al **+3%** e un Revenue Growth 2010 al **+8,7%**.
- 21) Il **“Pool IBM”** 2010 [**64%**], è il risultato *«dell’integrazione»* di un Profit Growth 2009 al **-5%** e di un Revenue Growth 2009 al **+8,5%**.
- 22) Il **premio di risultato 2011**, direttamente proporzionale (vedi punto 5) alla variabile **“Pool IBM”** 2011, **non è, quindi, coerente con il rendimento economico che IBM ha registrato nel periodo di riferimento (il 2010) espresso secondo i parametri (Profit Growth e Revenue Growth) pattuiti nell’Accordo Aziendale (Art. 4.1, doc. 1).**
- 23) **La funzione di «integrazione» tra il “Profit Growth” ed il “Revenue Growth” che genera il “Pool IBM” 2011 deve essere costante nel tempo.** Lo impongono la logica e, soprattutto -ciò che maggiormente rileva nella presente sede- i canoni di *correttezza e buona fede* nell’esecuzione del contratto.
- 24) In data 16 maggio 2011, la Società convenuta comunicava al Sindacato che *«la valutazione dei due parametri presi in considerazione dall’accordo aziendale (N.d.s. “Profit Growth” e “Revenue Growth”) è stata effettuata con i medesimi criteri degli anni pregressi»* (doc. 3).
- 25) I valori che dal 2007 (anno n) sono stati assunti dal **“Profit Growth”** e dal **“Revenue Growth”**, ed i corrispondenti valori del **“Pool IBM”** dal 2008 (anno n+1), sono stati (vedi docc. 5, 9, 10 e 11):

Anno n	“Revenue Growth dell’anno n” Revenue Growth @ CC Y/Y (%)	“Profit Growth dell’anno n” PPI Growth Y/Y (%)	“Pool IBM (%) dell’anno n+1”
2007	+4%	+8,8%	84%
2008	+2%	+15,4%	78%
2009	-5%	+8,5%	64%
2010	+3%	+8,7%	54,2%

- 26) Dal 2007, indipendentemente dai risultati economici della società convenuta, rappresentati secondo l'Accordo Aziendale dal "Profit Growth" e dal "Revenue Growth", il "Pool IBM" (e pertanto i premi di risultato) è in costante diminuzione.
- 27) L'Art. 12, comma 1°, del CCNL di settore del 2008 (doc. 6), confermando quanto precedentemente definito dall'Art. 9 del CCNL di settore del 2003 (doc. 7), stabilisce che *«la contrattazione aziendale con contenuti economici è consentita per l'istituzione di un premio annuale calcolato solo con riferimento ai risultati conseguiti nella realizzazione di programmi, concordati tra le parti, aventi come obiettivo incrementi di produttività, di qualità, di redditività ed altri elementi rilevanti ai fini del miglioramento della competitività aziendale nonché ai risultati legati all'andamento economico dell'impresa».*
- 28) L'Art. 12, comma 3°, del CCNL di settore del 2008 (doc.6), confermando quanto precedentemente definito riguardo al premio di risultato dall'Art. 9 del CCNL di settore del 2003 (doc. 7), stabilisce che *«Gli importi, i parametri ed i meccanismi utili alla determinazione quantitativa dell'erogazione connessa al premio di risultato saranno definiti contrattualmente dalle parti in sede aziendale, in coerenza con gli elementi di conoscenza di cui al comma precedente, assumendo quali criteri di riferimento uno o più di uno tra quelli indicati al 1° comma».*
- 29) Il giorno 23 marzo 2011, data di diffusione da parte della società convenuta del valore del "Pool IBM" 2011, il **Coordinamento R.S.U. di IBM Italia S.P.A.** ha emesso un comunicato (doc. 8) attraverso cui contestava la congruità della quantificazione del "Pool IBM" 2011 con l'andamento del "Profit Growth" e "Revenue Growth", di cui doveva essere l'«integrazione».
- 30) Il ricorrente nell'anno 2009 ha ricevuto una retribuzione lorda utile per il calcolo della BRF, ovvero del Premio di risultato, pari a Euro 34.212,10 (doc. 4).
- 31) Con la busta paga di marzo 2010 il ricorrente ha ricevuto Euro 328,44 a titolo di premio di risultato 2010 (doc. 4B).

- 32) Il ricorrente nell'anno 2010 ha ricevuto una retribuzione lorda utile per il calcolo della Brf, ovvero del Premio di risultato, pari a Euro 35.127,43 (doc.4).
- 33) Il premio di risultato erogato al ricorrente con la busta paga del marzo 2011 è stato pari a Euro 285,59 (doc. 4C).

D) ILLUSTRAZIONE DELLA DOMANDA.

Come esplicitato al punto 5 in narrativa, **il premio di risultato è direttamente proporzionale al parametro "Pool IBM"** del corrispondente periodo.

Premio di risultato = retribuzione annua del lavoratore x 1,5% x "Pool IBM"

Inoltre, come esplicitato al punto 6 in narrativa, il "Pool IBM", secondo l'Accordo Aziendale (doc. 1), è il «risultato dell'integrazione degli indicatori delle performance aziendali denominati *Profit Growth e Revenue Growth*» rilevati nell'anno di esercizio precedente rispetto a quello di calcolo del "Pool IBM".

"Pool IBM" (anno x+1) è Profit Growth (anno x); Revenue Growth (anno x);

In data 16 maggio 2011 la società convenuta ha precisato che per la formazione del "Pool IBM" «*la valutazione dei due parametri presi in considerazione dall'accordo aziendale (N.d.s. "Profit Growth" e "Revenue Growth") è stata effettuata con i medesimi criteri degli anni pregressi*» (doc. 3).

Dai fatti espressi in narrativa, è evidente come il **premio di risultato 2011**, calcolato sulla base del "Pool IBM" 2011 con riferimento ai parametri "Profit Growth" e "Revenue Growth" nell'anno 2010, sia il risultato di un **inesatto computo** per le ragioni di seguito esposte.

1. In primo luogo, il premio di risultato 2011 **non risulta coerente con i risultati aziendali dell'anno 2010**, pacificamente migliori di quelli dell'anno precedente.

Il parametro "Pool IBM" 2011 è, secondo l'accordo aziendale, l'integrazione dagli indicatori "Profit Growth" e "Revenue Growth" relativi all'anno 2010, ma non risulta, nei fatti, coerente con questi ultimi.

Per l'anno 2010, infatti, l'indicatore "Profit Growth" è cresciuto dell'8,7% rispetto all'anno precedente e l'indicatore "Revenue Growth" è cresciuto, anch'esso, del 3% rispetto all'anno precedente.

"Profit Growth" 2010	↑	= +8,7%
"Revenue Growth" 2010	↑	= +3%
"Pool IBM" 2011	(?) ↓	= 54,2%

Il "Pool IBM" 2011 è invece calato dal 64% per l'anno 2010 al 54,2% per l'anno 2011, dando luogo, nonostante i risultati economici positivi, a una diminuzione del premio di risultato erogato nell'anno 2011, il quale, ricordiamo, è direttamente proporzionale al "Pool IBM" 2011 (vedi punto 5 in narrativa).

2. In secondo luogo, dal **confronto tra i risultati aziendali dell'anno 2009 ed i risultati aziendali 2010**, si evince, ancora una volta, l'incoerenza del "Pool IBM" 2011.

Per l'anno 2009, infatti, l'indicatore "Profit Growth" è cresciuto dell'8,5% (contro l'8,7% del 2010) e l'indicatore "Revenue Growth" è calato del 5% rispetto all'anno precedente (contro una crescita del 3% nel 2010: docc. 5 e 11).

Anche a fronte di variazioni per entrambi gli indicatori ("Profit Growth" e "Revenue Growth") più favorevoli nel 2010 rispetto al 2009, il "Pool IBM" ha registrato un calo nel 2011 (54,2%) rispetto al "Pool IBM" 2010 (64%: docc. 5 e 11).

"Profit Growth" 2010 (+8,7%) > Profit Growth" 2009 (+8,5%)
"Revenue Growth" 2010 (+3%) > "Revenue Growth" 2009(-5%)
"Pool IBM" 2011 (54,2%) <(?) "Pool IBM" 2010 (64%)

3. Infine, anche dal confronto tra la **serie storica degli indicatori "Profit Growth" e "Revenue Growth" con la serie storica del parametro "Pool IBM"** si registrano incoerenze nella quantificazione del "Pool IBM" dell'anno 2011.

La tabella sottostante, ricavata dai bilanci World Wide di IBM Corporation dei corrispondenti anni (docc. 5, 9, 10 e 11), rappresenta i valori storici degli

indicatori “Profit Growth” e “Revenue Growth” dal 2007 al 2010 (anno n) e i valori storici del parametro “Pool IBM” dal 2008 al 2011 (anno n+1).

Anno n	“Revenue Growth dell’anno n” Revenue Growth @ CC Y/Y (%)	“Profit Growth dell’anno n” PII Growth Y/Y (%)	“Pool IBM (%) dell’anno n+1”
2007	+4%	+8,8%	84%
2008	+2%	+15,4%	78%
2009	-5%	+8,5%	64%
2010	+3%	+8,7%	54,2%

Il valore del “Profit Growth” 2010 (+8,7%) è intermedio tra il valore del “Profit Growth” 2007 (+8,8%), ed il valore del “Profit Growth” 2009 (+8,5%).

PG 2009 (+8,5%) < PG 2010 (+8,7%) < PG 2007 (+8,8%)

Il “Revenue Growth” 2010 (3%) è intermedio tra il valore del “Revenue Growth” 2007 (4%) ed il valore del “Revenue Growth” 2009 (-5%).

RG 2009 (-5%) < RG 2010 (+3%) < RG 2007 (+4%)

Si può, pertanto, affermare che i risultati aziendali dell’anno 2010, quantificati secondo gli indicatori “Revenue Growth” e “Profit Growth”, sono stati complessivamente migliori dell’anno 2009, ma meno positivi di quelli dell’anno 2007.

Il “Pool IBM” 2011 (risultato dell’«integrazione» tra il “Revenue Growth” 2010 ed il “Profit Growth” 2010) dovrebbe essere, pertanto, compreso tra il valore del “Pool IBM” 2008 [84%] («integrazione» del “Revenue Growth” 2007 e del “Profit Growth” 2007) ed il valore del “Pool IBM” 2010 [64%] («integrazione» del “Revenue Growth” 2009 e del “Profit Growth” 2009). Incomprensibilmente, il valore “dichiarato” dalla Società convenuta “cade” al di fuori di tale intervallo (come detto, risulterebbe pari al 54,2%).

Per meglio dire, è stato fatto “cadere” dalla Società convenuta al di fuori del limite inferiore di detto intervallo.

“Pool IBM” 2010 (64%) <(?)“Pool IBM”2011 (54,2%) <(?)“Pool IBM”2008(84%)

4. Secondo quanto statuito dal contratto aziendale (doc. 1), il premio di risultato è pari alla moltiplicazione tra il “Pool IBM” e “Base di riferimento” (calcolata come l’1,5% della retribuzione lorda annua del lavoratore, ovvero la somma degli istituti retributivi denominati EDR, IV Elemento e V Elemento, parametrata rispetto alle 13 mensilità retributive previste dal CCNL di settore): **la variabile “Pool IBM” è dunque l’unica componente che parametrata il premio di risultato ai risultati aziendali.**

L’erroneo “calcolo” del “Pool IBM” 2011 (che secondo l’accordo costituisce l’elemento di “sintesi” dei due indicatori, “*Profit Growth*” e “*Revenue Growth*”) costituisce **violazione dell’Art. 12 del CCNL di settore e del successivo accordo aziendale di attuazione.**

In primo luogo, secondo quanto stabilito dall’Art. 12, comma 3°, del CCNL di settore (doc. 6) riguardo al premio di risultato, *«Gli importi, i parametri ed i meccanismi utili alla determinazione quantitativa dell’erogazione connessa al premio di risultato saranno definiti contrattualmente dalle parti in sede aziendale, in coerenza con gli elementi di conoscenza di cui al comma precedente, assumendo quali criteri di riferimento uno o più di uno tra quelli indicati al 1° comma».*

Pertanto, gli indicatori dei risultati aziendali utilizzabili per la determinazione del premio di risultato sono solamente quelli contenuti nell’accordo aziendale: **il “Pool IBM” è il risultato della «integrazione degli indicatori aziendali denominati “Profit Growth” e “Revenue Growth”» e di nessun altro parametro.**

In secondo luogo, sempre secondo quanto stabilito dal comma 1° dell’Art. 12 del CCNL di settore (doc. 6) riguardo al premio di risultato, *«la contrattazione aziendale con contenuti economici è consentita per l’istituzione di un premio annuale calcolato solo con riferimento ai risultati conseguiti nella realizzazione di programmi, concordati tra le parti, aventi come obiettivo incrementi di produttività, di qualità, di redditività ed altri elementi rilevanti ai fini del miglioramento della competitività aziendale nonché ai risultati legati all’andamento economico dell’impresa».*

Pertanto, la quantificazione del **premio di risultato** è da parametrarsi necessariamente agli indici dei risultati aziendali selezionati dalla contrattazione aziendale.

Il "Pool IBM" è parametro dei risultati aziendali esclusivamente in quanto è il risultato della «*integrazione degli indicatori aziendali denominati "Profit Growth" e "Revenue Growth"*» (Art. 4.1 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale, doc.1), due parametri certamente rapportati alle performance aziendali.

CONSEGUENZE

Dall'accertamento dell'illegittimo computo del premio di risultato per l'anno 2011 non può che scaturire il diritto del ricorrente al pagamento delle differenze retributive.

Il premio di risultato è, secondo l'accordo aziendale (doc. 1), pari alla moltiplicazione tra il "Pool IBM" e "Base di riferimento" (calcolata come l'1,5% della somma degli istituti retributivi denominati Totale Competenze, EDR, IV e V Elemento parametrata alle 13 mensilità retributive previste dal CCNL di settore).

Ai fini della quantificazione del valore del premio di risultato dovuto al ricorrente per l'anno 2011, occorre procedere all'esatto calcolo del "Pool IBM" (o quantomeno ad approssimare un valore dello stesso che costituisca una più esatta rappresentazione degli effettivi andamenti aziendali rispetto al "*parametro infedele*" indicato dalla società convenuta).

Secondo l'Art. 4 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale (doc. 1), la variabile percentuale **Pool IBM** è «*il risultato dell'integrazione degli indicatori delle performance aziendali denominati Profit Growth e Revenue Growth*».

E' pacifico che per il calcolo del premio di risultato 2011 si debba far riferimento ai risultati aziendali del 2010 (Art. 3 del Titolo A-PREMIO DI RISULTATO dell'Accordo Aziendale, doc.1).

Dalla serie storica sopra esposta si evince che:

- a) Il valore del "Profit Growth" 2010 (+8,7%) è compreso tra il valore del "Profit Growth" 2007 (+8,8%), ed il valore del "Profit Growth" 2009 (+8,5%).

PG 2009 (+8,5%) < PG 2010 (+8,7%) < PG 2007 (+8,8%)

b) Il "Revenue Growth" 2010 (+3%) è compreso tra il valore del "Revenue Growth" 2007 (+4%) ed il valore del "Revenue Growth" 2009 (-5%).

RG 2009 (-5%) < RG 2010 (+3%) < RG 2007 (+4%)

Il "Pool IBM" 2011 (risultato dell'«integrazione» tra il "Revenue Growth" 2010 ed il "Profit Growth" 2010) non può pertanto essere superiore al valore del "Pool IBM" 2008 [84%] («integrazione» del "Revenue Growth" 2007 e del "Profit Growth" 2007), ma non deve certamente essere inferiore al valore del "Pool IBM" 2010 [64%] («integrazione» del "Revenue Growth" 2009 e del "Profit Growth" 2009).

"Pool IBM" 2010 (64%) → PG 2009 (+8,5%); RG 2009 (-5%);

"Pool IBM" 2011 (compreso tra 84% e 64%) → PG 2010 (+8,7%); RG 2010 (+3%);

"Pool IBM" 2008 (84%) → PG 2007 (+8,8%); RG 2007 (+4%);

"Pool IBM" 2010 (64%) < "Pool IBM" 2011 < "Pool IBM" 2008 (84%)

In considerazione del fatto che la "Base di riferimento" è pari ad € 526,91 (calcolata come l'1,5% della retribuzione lorda annua del lavoratore utile per il calcolo della BRF, la quale è pari ad Euro 35.127,43), il valore del Premio di Risultato 2011 avrebbe dovuto essere pari per il ricorrente ad € 442,60 (€ 526,91 x 84%) o a quell'altra diversa misura che risulterà all'esito del presente giudizio.

Nel contempo, il Premio di Risultato 2011 non potrà essere inferiore al valore di € 337,22 (€ 526,91 x 64%).

Tenuto altresì conto che la somma liquidata per tale titolo è stata pari ad € 285,59, la differenza retributiva dovuta al ricorrente è pari ad € 157,01, o a quell'altra diversa misura che sarà ritenuta di giustizia, comunque non inferiore ad € 51,63.

E) CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE E DOMANDA.

Sulla base dei FATTI e degli ELEMENTI DI DIRITTO esposti nei capitoli precedenti, e ferma restando la richiesta di applicazione –ai fini dell'accoglimento della domanda- di ogni altra norma giuridica rilevante nella fattispecie, il ricorrente, come sopra rappresentato, assistito e difeso, CHIEDE che il Tribunale di Monza, in composizione monocratica e in funzione di giudice del lavoro, previa fissazione dell'udienza di discussione *ex art. 415 c.p.c.*, voglia accogliere le seguenti

CONCLUSIONI

- 1) **condannare** la convenuta a pagare al ricorrente, a titolo di differenza sul premio di risultato dovuto per l'anno 2011, la somma di € 160,00, o quella diversa somma ritenuta di giustizia comunque non inferiore ad € 52,00;
- 2) il tutto con interessi e rivalutazione dal dovuto al saldo, con vittoria di spese, diritti e onorari; con sentenza esecutiva.

F) MEZZI DI PROVA.

Senza inversione dell'onere della prova, e fermi restando i poteri istruttori del Giudice *ex art. 421 c.p.c.*, si indicano i seguenti mezzi di prova:

- 1) interpellato e prova per testi sulle circostanze di fatto di cui al capitolo C, ove le stesse fossero oggetto di contestazione o non fossero già documentalmente provate (vedi successivo capitolo G), circostanze da intendersi qui integralmente ritrascritte e precedute dalla clausola interrogativa *vero che*. A testi i signori: Alfio RIBONI, Francesco FIACCADORI, Giovanni TALPONE, Bernardino BRUNO, con riserva di controdedurre e indicare altri testi in relazione al capitolato avversario;
- 2) ordine di esibizione alla società convenuta, *ex art. 210 c.p.c.*, di ogni documento aziendale ritenuto utile ai fini della decisione;
- 3) assunzione di informazioni sindacali *ex art. 425 c.p.c.*;
- 4) CTU tecnico-contabile;
- 5) accesso sul luogo di lavoro, *ex art. 421, 3° comma, c.p.c.*, con esame dei testimoni sul luogo stesso.

G) DOCUMENTI.

Si offrono in comunicazione i seguenti documenti, allegati in copia fotostatica al fascicolo di parte:

- 1) accordo aziendale istitutivo del premio di risultato del 26 ottobre 2007;
- 2) accordo aziendale del 3 ottobre 2000;
- 3) lettera IBM/FIOM-CGIL del 16 maggio 2011;
- 4) cedolini paga del ricorrente;
- 5) bilancio World Wide di IBM Corporation per l'anno 2010;
- 6) CCNL per i dipendenti dalle industrie metalmeccaniche private e della installazione di impianti del 20 gennaio 2008 (estratto Art. 16);
- 7) CCNL per i dipendenti dalle industrie metalmeccaniche private e della installazione di impianti del 7 maggio 2003 (estratto Art. 9);
- 8) Comunicato del Coordinamento Nazionale R.S.U. IBM Italia S.p.a. del 23 marzo 2011;
- 9) bilancio World Wide di IBM Corporation per l'anno 2007;
- 10) bilancio World Wide di IBM Corporation per l'anno 2008;
- 11) bilancio World Wide di IBM Corporation per l'anno 2009.

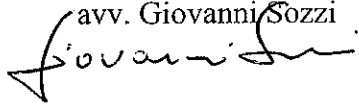
*

Valore della causa: inferiore ad euro 600,00.

Contributo unificato: euro 18,50.

*

Milano, 25 novembre 2011

avv. Giovanni Sozzi

avv. Cosimo Francioso

dott. Riccardo Bonato