

Détailants Montagnards Quaderno

Anno 5 N° 01 Gennaio 2010

Testata della piccola e media
impresa valdostana
del Commercio del Turismo
e dei Servizi

PER LA PUBBLICITÀ SU QUESTO GIORNALE
TELEFONATE AL **0165 1773004**
info@detaillantsmontagnards.org
www.detaillantsmontagnards.org
www.confesercenti.it



VAMA ANTINFORTUNISTICA
ANTINCENDIO

VAMA COOP. R.L.
Via Grand Eyvia, 15 - AOSTA
Tel. 0165 554851 - Fax 0165 554933
vamaservizi@libero.it

DEPILIAMOCI!

Qualche tempo fa ho assistito ad una interessante conferenza sul futuro economico delle vallate alpine. In uno degli interventi un brillante esperto di economia ha sostenuto una tesi che solo qualche anno fa sarebbe stata accolta con sufficiente disprezzo dalla maggioranza degli economisti ufficiali come assurda e pericolosa. Gli economisti che sto citando sono gli stessi che non hanno saputo prevedere la crisi finanziaria che è motivo di tanti guai odierni.

Tornando all'intervento del conferenziere il suo esordio è consistito in un gioco di parole: DePiliamoci tutti! Naturalmente nel suo ragionamento le creme depilatorie non centrano nulla. Per decenni tutti abbiamo misurato la ricchezza e la crescita economica con l'aumento del Pil (Prodotto Interno



Rhêmes-Notre-Dame

Lordo). Possiamo aggiungere che per decenni questo è stato in buona parte giusto. Oggi sono in molti a credere che non sia più così o, almeno, che non sia una regola fissa. Per le realtà montane, per esempio, la conservazione di un territorio incontaminato e il mantenimento di attività compatibili con lo stesso (turismo ecocompatibile, agricoltura di

qualità, sfruttamento delle risorse rispettoso dell'ambiente, organizzazione di servizi coerenti con questa impostazione ecc..) sono la condizione per dare un futuro equilibrato alle comunità che vi abitano. Cementificazioni, costruzioni eccessive, insediamenti non coerenti con i loro territori possono aumentare, sul momento, il Pil di quelle zone ma consumano in prospettiva le potenzialità ambientali su cui si fondano i punti di forza e le capacità attrattive in grado di produrre una ricchezza che, invece di compromettere e consumare i territori, li aiuti a conservarsi.

Come tutte le cose dell'economia, prima c'è una cultura che deve radicarsi e poi i comportamenti (economici) dei diversi attori, in questo caso gli abitanti delle comunità alpine. Quindi sì, aveva ragione quel signore: DePiliamoci tutti!

SIAE VERSAMENTO ENTRO IL 28 FEBBRAIO



SCONTO IN CONVENZIONE NAZIONALE

Ricordate che chi è associato può ritirare il modulo per lo sconto Siae, entro la **scadenza del 28 febbraio 2010** prevista per il versamento, presso la nostra sede.

Quart, Regione Amerique 9 - Centro direzionale "La Rotonda".
Per ogni informazione potete telefonare allo 0165 1773004
segreteria@confesercentiaosta.it

SALDI, ANCORA SALDI

Da un primo consuntivo in media si registra un incremento del 10%

Sono stati rilevati alcuni dati sui saldi a circa una decina di giorni dal loro inizio e in quasi tutte le maggiori città italiane ed in tutte le regioni, si è registrato un dato positivo in media un 10% in più rispetto alle vendite di fine stagione dello scorso anno.

La Fismo-Confesercenti ha ribadito che questo andamento positivo è importante anche se rimane necessaria una riflessione sulla collocazione dei saldi che dovrebbero partire più distanziati dalle festività di fine anno e iniziare tutti alla stessa data.

Ecco l'andamento in alcune grandi città italiane:

MILANO: I saldi a Milano sono partiti bene. Nei primi 10 giorni di vendite si registra un trend di aumento in media del 20% delle vendite in particolare nell'abbigliamento rispetto ai saldi dello scorso anno. Le principali vie ed aree commerciali della città, dal quadrilatero della moda all'area del Duomo, sono state prese letteralmente d'assalto da parte dei consumatori, molti dei quali confluiti appositamente in città, in particolare nei primi due fine settimana. Abbigliamento, calzature, pelletterie ed accessori, in particolare quelli griffati,

sono i principali prodotti ricercati, ma anche i capi meno importanti del vivere quotidiano e che hanno conosciuto una brusca frenata nelle vendite di novembre e dicembre. Gli operatori esprimono soddisfazione perché i saldi stanno raddrizzando una stagione di vendite che si profilava negativa solo a dicembre scorso. Gli sconti sono di tutto interesse, anche su capi importanti e nei negozi di nicchia e mediamente si attestano sul 30 o 40%, ma arrivano fino al 50%. Da rilevare che oltre ai tradizionali prodotti di fine stagione le vendite in saldo sono generalizzate su una gamma vasta di merceologie, anche sui prodotti per la casa a partire dall'elettronica di consumo. Di rilievo è il ritorno di turisti stranieri, in particolare dei paesi dell'Est e giapponesi attirati dai saldi, ma anche dalle caratteristiche culturali ed artistiche della città. Rispetto agli anni passati si registra un incremento delle vendite in saldo anche nei negozi decentrati, quelli condizionati dalla concorrenza della GDO e dei Centri Commerciali.

VENEZIA: Nonostante un inizio lievemente sotto tono a causa dell'acqua alta e della pioggia a Venezia i negozi si sono comunque

affollati nei primi week end dei saldi. La presenza di tanti clienti non si è tradotta in un potenziamento delle vendite, ma l'impressione è comunque quella di un bilancio positivo e di due prime settimane più che discrete (circa +10%) in particolare per quanto riguarda griffe e grandi firme. Va tuttavia rilevato che anche a Venezia si risente della concorrenza degli outlet di nuova generazione (FOV factory outlet village) sempre più orientati ad un'offerta di alta gamma. Dalla categoria giungono numerose le richieste di posticipare la data di partenza e ridurre la lunghezza (fino al 28 febbraio) del periodo di vendite di fine stagione.

FIRENZE: Anche a Firenze le prime stime rivelano un andamento in linea con quello degli ultimi anni, che se confermato nei prossimi giorni sarebbe da considerarsi tutt'altro che disprezzabile e di una percentuale che si aggira intorno al 10%.

ROMA: I saldi a Roma, iniziati il 2 gennaio hanno registrato un vero e proprio boom nei primi 10 giorni e la percentuale rispetto alle vendite di fine stagione dello scorso anno è attestata attorno ad un più 20% nonostante il maltempo che ha col-

pito a più riprese la città. In questo caso si tratta di un recupero di un andamento delle vendite insoddisfacente a dicembre con una flessione calcolata attorno al 20%.

NAPOLI: Partenza al rallentatore dei saldi nella città partenopea. Bene le "griffe" ed andamento diseguale nelle diverse zone con alcuni picchi di buone vendite.

AOSTA E LA VALLE: Da noi il dibattito è aperto sulla richiesta di molti esercenti di allinearci con la data d'inizio al vicino Piemonte (2 gennaio). La scelta di fissare la data del 10 gennaio era già stata frutto di una richiesta della categoria accompagnata dalla possibilità di scelta, da parte dell'esercente, di decidere autonomamente il suo periodo di saldi (massimo 50 giorni) a seconda della località e delle sue strategie commerciali. Non tutti sono convinti che anticipare troppo la data possa portare a degli effetti realmente positivi (esclusi quelli psicologici) ma è pur vero che la differenza con le regioni limitrofe non lascia molti margini di scelta. Per quanto riguarda i dati del primo periodo il quadro non sembra negativo e conferma la tendenza che molti clienti rimandano il momento dell'acquisto ai saldi.

ECONOMIA IN PILLOLE: DATI SULLE PMI

Tempo di crisi! Tempo di analisi sulla stessa. Alcuni dicono che non la vedono, altri la vedono (e vivono) come sempre più nera. Allora i dati sono importanti.

Sommando le cessazioni intervenute nei tre anni scorsi, nel terziario privato (commercio, turismo, trasporti, comunicazioni, credito, servizi alle imprese) le imprese che hanno chiuso sono state complessivamente 577.198. Nello stesso periodo le nuove attività avviate

sono state 413.756. Il saldo che ne risulta è negativo e pari a 163.442 imprese in meno. Poiché il totale delle imprese attive nel terziario è pari a 2.533.569 oggi, rispetto a inizio 2007, è venuto meno il 6% delle aziende dei settori citati. Nel commercio, le cancellazioni sono state 331.591, le nuove iscrizioni 235.722, con un saldo negativo di 95.869 imprese; di cui 55.145 (57%) nel solo commercio al dettaglio (con esclusione del ramo auto). In percentuale, sullo stock di

imprese commerciali attive (circa un milione quattrocento trentamila), la contrazione è stata del 6,7%. In altre parole, la crisi ha fino ad ora ridotto di quasi il 7% il numero di imprese attive solo due anni fa.

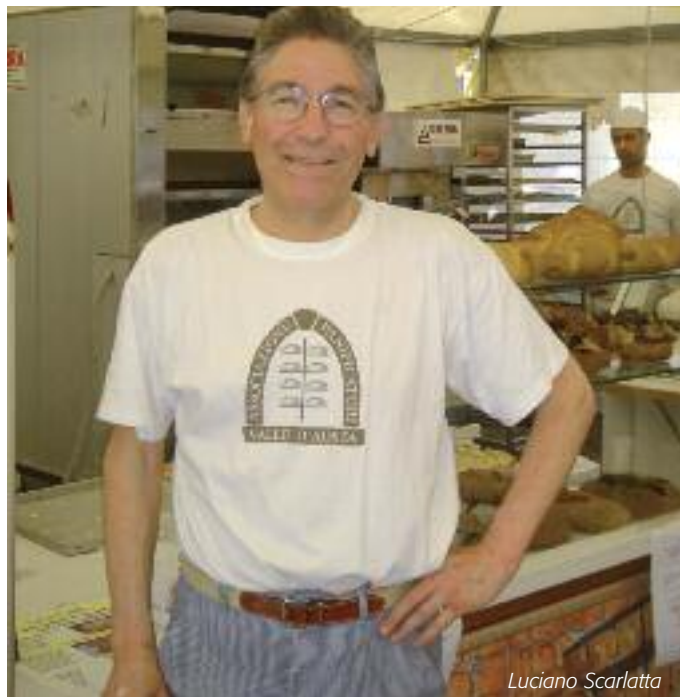
Nel settore turistico le cancellazioni tra inizio 2007 e settembre 2009 sono state 60.978. Poiché le nuove imprese sono state solo 43.373, il numero di imprese si è ridotto di 17.605, pari ad un calo del 6,5% sul totale delle imprese

attive nel turismo (circa duecento-settantamila). Nei servizi privati, dove operano circa un milione e centomila imprese, le cancellazioni nel 2007-2009 (184.629) hanno superato le nuove iscrizioni (134.661) di circa 50 mila unità. In poco meno di tre anni, anche nel terziario innovativo c'è stata una contrazione del 4,5% del numero di imprese attive. Pur all'interno di un quadro economico negativo, in tre anni hanno preso i natali oltre 400.000 nuove imprese.

NEGOZI APERTI, NEGOZI CHIUSI LA DOMENICA

Un Assessore : aprite i negozi la domenica se volete fare turismo, i negozianti, a loro volta, non sono all'unisono, ma dai, chi vorrebbe aprire sempre e chi dice non esageriamo. Chi ha ragione? Citiamo un proverbio? Citiamolo, "non insegnare ai gatti ad arrampicare" perché lo sanno fare da soli. Non confondiamo località con località, un nostro caro turista di Caluso ha detto che in Valle d'Aosta manca " lo spirito commerciale" e qui sbaglia per difetto, non manca solo questo anche se va contestata l'affermazione, il Sig. Alessandro di Caluso (su questa rubrica) afferma che a Chamonix, Cortina, Canazei a Natale nessun negozio e ristorante era chiuso, e la sfida è: neanche a Courmayeur, Cervinia, Cogne c'erano negozi e ristoranti chiusi. Discussione terminata? No. Località minori sia in Trentino che in Valle d'Aosta possono aver avuto esercenti chiusi in tali date, e qui i "gatti" ci vengono in aiuto, se anche in quelle località minori ci fosse stato un afflusso di turisti notevoli gli operatori commerciali

avrebbero tenuto i loro esercizi aperti. Dire che lo sport più praticato in Italia è voler fare il lavoro degli altri (e chi scrive ne è una conferma) è una banalità, tutti sanno fare bene quello che a loro dire fanno male chi è titolare di un determinato lavoro. Che un turista gradisca vedere negozi aperti anche nelle piccolissime località di villeggiatura è lecito, è meno lecito e normale che un esercente stia aperto se in quel luogo, quel giorno girano sei o sette turisti, ma se i clienti desiderano sostituirsi ai negozianti di quelle località lo possono fare, c'è un elenco di commercianti che vogliono lasciare. Diverso è il caso della Città di Aosta, se nelle Domeniche o Feste comandate ci fosse la città invasa dai turisti molti più negozi sarebbero aperti (i gatti confermano) come fare a far stare aperti i negozi? Bella e crudele domanda, recitiamo il rosario: la città deve essere: accogliente, pulita, deve avere parcheggi, segnaletica dei siti di interesse culturale, avere vigili plurilingue nelle piazze, nelle vie, la città deve poter contare su ma-



Luciano Scarlatta

nifestazioni di richiamo in modo periodico (non tutte fiere di S. Orso eventi minori ma di appeal), per logica, quindi, gli operatori dovrebbero consigliare a chi dice di stare aperti le Domeniche di inventarsi qualcosa. La parola al Sig. Scarlatta Confesercenti: aperti o chiusi? Le argomentazioni da lei suggerite mi trovano d'accordo, molti commercianti hanno speri-

mentato in varie occasioni se tenere aperto quando in città non ci sono turisti, è controproducente, non si lavora ed il personale comandato non sempre lavora volentieri, e costa al datore di lavoro il 270% in più della paga normale, poi lascerei un po' di meritato riposo, anche, agli operatori, comunque viva la libertà.

Antonio Garuccio

SAGRE E MANIFESTAZIONI ECOCOMPATIBILI IN VALLE D'AOSTA



È stata lanciata durante la Settimana europea per la riduzione dei rifiuti, l'iniziativa 'Ecolo-fete' che coinvolge l'assessorato all'Ambiente della Regione Autonoma Valle d'Aosta e l'associazione regionale delle Pro loco per l'organizzazione di sagre paesane a basso impatto ambientale. L'obiettivo è di utilizzare le numerose manifestazioni che si svolgono in Valle d'Aosta, per promuovere e diffondere le

buone pratiche di una corretta gestione dei rifiuti, finalizzata alla riduzione della loro produzione e dell'impatto ambientale generato dai servizi di accoglienza e ristoro. 'Ecolo fete' poggia su un decalogo di regole da seguire per una festa a impatto zero: si va dalla sostituzione delle stoviglie in plastica usa e getta con piatti, posate e bicchieri lavabili, all'utilizzo di tovaglie riutilizzabili; dall'istituzione di modalità di raccolta differenziata, al-

l'asporto del cibo non consumato; dalla messa in opera di progetti di comunicazione, alla promozione di eventi di educazione ambientale durante le feste.

Il progetto prevede in futuro la creazione di un tavolo di concertazione con i rappresentanti delle Pro loco regionali con l'obiettivo di individuare un percorso comune per dare gambe alle sagre ecologiche e giungere fregiarsi del nome 'Ecolo-Fete'.

I NOSTRI SERVIZI

Servizi GRATUITI agli associati

- Consulenza e informazioni sulle Normative Europee, Nazionali e Regionali inerenti il Commercio, il Turismo e i Servizi.
- Tutela Sindacale dell'Associato.
- Rappresentanza Sindacale ed Istituzionale per ogni singola categoria.
- Consulenza ed informazioni per l'Accesso ad agevolazioni di Legge e Finanziamenti sia pubblici che privati.
- Consulenza ed informazioni di base sulla Normativa del Lavoro.
- Consulenza Previdenziale ed Integrativa.
- Consulenza in materia di Franchising.
- Consulenza e informazioni sui Mandati d'Agenzia.

Servizi a pagamento (grande convenienza)

- Gestione contabilità dell'Azienda.
- Consulenza Fiscale e Tributaria.
- Gestione buste paga.
- Consulenza del lavoro.
- Istruzione pratiche per aperture, trasformazioni e cessazioni attività.
- Istruzione e gestione pratiche per finanziamenti - agevolazioni - contributi di legge.
- Locazioni commerciali.
- Valutazioni e perizie immobiliari commerciali.

- Assistenza e formazione nella stesura dei manuali HACCP.
- Organizzazione corsi obbligatori.
- Assistenza tecnica e formazione in materia di sicurezza e salute nei luoghi di lavoro.
- Check up aziendali.
- Piani Marketing.
- Business Plan.
- Predisposizione contratti in franchising.
- Servizio CAF – Centro Assistenza Fiscale (nuovo servizio attivato nel 2008).

Finanziamenti e Consulenze Finanziarie

- Consulenza per finanziamenti con CONFIDI, FINAOSTA, BANCHE PRIVATE, ECC....
- Consulenza e assistenza nella ricerca delle forme di incentivi pubblici, più adeguate al proprio progetto imprenditoriale.
- Informazioni Contributi di legge

Rivolgersi presso la nuova sede per appuntamento.

Loc. Amérique 9 – Quart

tel 0165/1773004 fax 0165/1773009

info@detaillantsmontagnards.org



« Gli aderenti a **Détailants Montagnards** possono usufruire del **Servizio di gestione di Contabilità** della propria **AZIENDA** »
rivolgendosi a

CONF-SERVIZI s.r.l.



Mod. Levanto

Visitate il nuovo **SHOW-ROOM** cucine Del Tongo.
Prezzi interessanti!



Mod. Chia

Savoie mobili • Reg. Amérique 153 • 11020 Quart (Ao)
tel. 0165765398 • info@savoyegroup.com



LA FUGA DEI CERVELLI? FERMIAMOLA!



Consuelo Rubina Nava

Le notizie di molte scoperte che vengono fatte nei centri di ricerca universitaria nel mondo sono firmate da studiosi italiani. Sì, in questi casi, bisogna proprio essere fieri di essere Italiani come i "cervelli" che hanno dovuto espatriare. Siamo generosi con gli altri, formiamo le eccellenze nello studio e quando dovrebbero fruttare per la Nazione ce le lasciamo scappare dal mondo. Ricordo un Ufficiale dell'Aviazione che diceva come dopo aver formato un pilota da caccia, costo più di un miliardo di vecchie lire (di qualche anno fa) questi dopo pochi anni andava a pilotare comodi aerei di linea, scordandosi l'adrenalina ed il piacere che può dare manovrare nel cielo aperto un caccia. Le notizie belle fanno poco "notizia", infatti è passata molto velocemente la notizia che l'Università della Valle d'Aosta sforna "menti eccellenti" il cui riconoscimento ci arriva da un congresso nazionale. Sono diversi gli studenti della piccola UNI VDA degni di menzione, soffermiamoci su un caso. La Stampa del 6 Dicembre ed il Corriere della Valle il 10 Dicembre ci hanno informato che una studentessa di Aosta della nostra università ha vinto il Premio Socialis, per la tesi del triennio, su la "Responsabilità Sociale della Impresa e Sviluppo So-

stenibile". Si tratta della studentessa Consuelo Rubina Nava di S. Christophe. Dopo aver spedito la tesi a Roma e non averci pensato più di tanto, la Dottoressa Nava ha concluso il biennio di Specialistica a Torino laureandosi in Economia con 110 su 110 con lode e con diritto di pubblicazione della Tesi. Tesi di Econometria presentata in Inglese: Stime strutturali della domanda: un'applicazione al mercato di un prodotto di vendita. Non contenta, negli ultimi due anni a Torino, la Dottoressa Nava ha, anche, frequentato il Collegio Carlo Alberto di Moncalieri, con relativi esami, una sorta di fucina dei "migliori", tanto che si è ammessi solo per meriti, medie dai 28 ai 30 e lode su tutti gli esami. "Cosa le è costato più fatica in questi due anni a Torino? Abbiamo chiesto alla neo Dottoressa. La cosa più logorante... sono stati i viaggi in treno Aosta Torino e ritorno, per 110 chilometri anche tre ore di viaggio, lo studio non mi costa fatica, mi piace studiare e non intendo fermarmi qui. Avrò potuto studiare anche in treno, azzardo, certo, grazie ai computer portatili, con quel tempo di percorrenza, qualche ripasso per non pensare al viaggio, è stato un aiuto. In breve può illu-

strare la Tesi vincitrice del Premio Socialis? Certo, La responsabilità sociale è una cultura, un insieme di valori, un connubio tra economia, redditività, etica, ambiente e sociale. Una predisposizione intrinseca nelle imprese, una scelta autonoma e spontanea, una propensione all'affiancamento delle tematiche economiche, problematiche sociali e ambientali. L'impresa deve convincersi di essere una realtà inserita all'interno di una comunità, di un tessuto sociale e articolato, circondata da problemi ambientali e obbligata a interagire con una moltitudine di interlocutori di differenti orientamenti e dalla natura diversa che possiamo chiamare "portatori di interesse". La responsabilità sociale è la presa di coscienza di tutto ciò, che non è mera ricerca del profitto. Posso farle una domanda su un tema che seguo da vicino? Certamente. La responsabilità sociale può essere estesa anche alle piccole e medie aziende? Sì, anche la piccola e media impresa, anche i negozianti, possono applicare principi di RSI proporzionalmente alla loro dimensione, con significativi vantaggi rispetto alla Grande Distribuzione. La vicinanza al cliente, recepire meglio le sue esigenze, e

le esigenze della comunità nella quale è inserito, condurre l'attività con metodo, tutto è arricchimento reciproco, del negoziante, del consumatore e della comunità. Una economie de la proximité fatta di piccole donazioni locali per il finanziamento di progetti socio ambientali, scelte di acquisto eco-compatibili o a km zero, acquisti congiunti e coordinati tra diversi esercizi di materiali riciclati per il confezionamento, proposta di prodotti coerente con i bisogni espressi e inespressi dei consumatori e dalle caratteristiche territoriali, sociali, locali, sono, queste, alcune scelte che la piccola e media impresa può fare. La RSI dei "piccoli" si può implementare unendo gli sforzi e può essere vincente in termini economici e comunicativi. Quando la crisi incombe, come da diverso tempo, Dottoressa Nava, cosa consigliamo alle PMI? Vendere prodotti realizzati in Italia da aziende che soddisfano i requisiti standard etici, o finanziare progetti sociali locali, arricchisce il prodotto interno offerto, di una valenza etica agli occhi dei consumatori, e si può stimolare lo sviluppo economico del Paese, anche agendo in misura limitata, e si possono mantenere posti di lavoro nelle aziende italiane innescando un circolo economico virtuoso, si può e si dovrebbe creare un'offerta differenziata e diversificata nel commercio al dettaglio superando alcune pressioni concorrenziali della Grande Distribuzione dando valore aggiunto al cliente. Grazie Dottoressa Nava, è sicura di essere, solo, del 1985? I documenti dicono così! Grazie Prof. Passerin d'Entrevès, Grazie Prof.ssa Pintus, grazie al Preside della Facoltà di Economia di Aosta Visconti.

Antonio Garuccio





SCADENZIARIO FISCALE FEBBRAIO

Entro il: 01-02-2010

Chi: Titolari di abbonamento alla radio o alla televisione

Che cosa: Versamento del canone annuale o della rata trimestrale o semestrale

Come: Presso le agenzie postali con apposito bollettino di c/c/p intestato all'URAR di Torino o i rivenditori di generi di monopolio autorizzati (tabaccherie)

Entro il: 01-02-2010

Chi: Soggetti che occupano spazi pubblici

Che cosa: Versamento dell'imposta totale o della prima rata sull'occupazione di spazi ed aree pubbliche (Tosap)

Come: Presso le Agenzie postali con apposito bollettino di c/c/p intestato al Comune o alla Provincia nonché con Modello F24 con modalità telematiche per i titolari di partita Iva, ovvero, modello F24 presso Banche, Agenzie Postali, Concessionari o con modalità telematiche per i non titolari di partita Iva, per i soli Comuni che aderiscono a tale sistema di pagamento

Entro il: 01-02-2010

Chi: Operatori intracomunitari con obbligo annuale

Che cosa: Presentazione elenchi intrastat delle cessioni e/o acquisti intracomunitari effettuati nell'anno 2009 (operatori annuali)

Come: Mediante raccomandata,

invio telematico o presentazione diretta presso gli uffici doganali. N.B. La scadenza è prorogata di 5 giorni in caso di utilizzazione dell'Electronic Data Interchange (EDI)

Entro il: 01-02-2010

Chi: Operatori intracomunitari con obbligo trimestrale

Che cosa: Presentazione elenchi intrastat delle cessioni intracomunitarie effettuate nel quarto trimestre 2009 (operatori trimestrali)

Come: Mediante raccomandata, invio telematico o presentazione diretta presso gli uffici doganali. N.B. La scadenza è prorogata di 5 giorni in caso di utilizzazione dell'Electronic Data Interchange (EDI)

Entro il: 15-02-2010

Chi: Soggetti esercenti il commercio al minuto e assimilati Registrazione, anche cumulativa, delle operazioni nel mese solare precedente

Che cosa: La registrazione riguarda le operazioni per le quali è stato rilasciato lo scontrino fiscale o la ricevuta fiscale

Entro il: 16-02-2010

Chi: Contribuenti IVA mensili soggetti al regime ex art. 74, comma 5 D.P.R. 633/72

Che cosa: Versamento dell'IVA

dovuta relativa al quarto trimestre dell'anno precedente al netto dell'acconto versato

Come: Modello F24 con modalità telematiche

Entro il: 16-02-2010

Chi: Contribuenti IVA trimestrali soggetti al regime ex art. 74, commi 4 e 5 D.P.R. 633/72

Che cosa: Versamento dell'IVA dovuta relativa al quarto trimestre dell'anno precedente al netto dell'acconto versato

Come: Modello F24 con modalità telematiche

Entro il: 16-02-2010

Chi: Sostituti d'imposta

Che cosa: Versamento ritenute alla fonte su redditi di lavoro autonomo corrisposti nel mese precedente

Come: Modello F24 con modalità telematiche per i titolari di partita Iva, ovvero, modello F24 presso Banche, Agenzie Postali, Concessionari o con modalità telematiche, per i non titolari di partita Iva

Entro il: 16-02-2010

Che cosa: **Chi:** Contribuenti IVA mensili

Come: Versamento dell'IVA dovuta per il mese precedente Modello F24 con modalità telematiche

Entro il: 16-02-2010

Chi: Sostituti d'imposta

Che cosa: Versamento ritenute

alla fonte su redditi di lavoro dipendente ed assimilati corrisposti nel mese precedente

Come: Modello F24 con modalità telematiche per i titolari di partita Iva, ovvero, modello F24 presso Banche, Agenzie Postali, Concessionari o con modalità telematiche, per i non titolari di partita Iva

Entro il: 16-02-2010

Chi: Soggetti che esercitano attività di intrattenimento

Che cosa: Versamento dell'imposta sugli intrattenimenti relativi alle attività svolte con carattere di continuità nel mese precedente

Come: Modello F24 con modalità telematiche

Entro il: 16-02-2010

Chi: Sostituti d'imposta

Che cosa: Versamento della rata dell'addizionale comunale all'IRPEF trattenuta ai lavoratori dipendenti e pensionati sulle competenze del mese precedente a seguito delle operazioni di conguaglio di fine anno

Come: Modello F24 con modalità telematiche per i titolari di partita Iva, ovvero, modello F24 presso Banche, Agenzie Postali, Concessionari o con modalità telematiche, per i non titolari di partita Iva

Détailants
Montagnards
Quaderno

Direttore responsabile: **Flavio Martino**

Hanno collaborato: **Paola Gottardi, Velia Corcella, Antonio Garuccio.**

Anno 5 n° 01 stampato in 5.000 copie

Détailants Montagnards - Mensile - Iscrizione sul registro di stampa del Tribunale di Aosta n° 2\06 in data 26\01\2006

Stampa: **Tipografia La Vallée** - Via Tourneuve, 6 - Aosta

Impaginazione: **Chiara Del Missier**

Pubblicità: **Conf-servizi s.r.l. tel. 0165 1773004 fax 0165 1773009**

Reg. Amérique 9 - 11020 Quart (Ao)

AVVISO AI DESTINATARI

Conformemente alle disposizioni della legge n. 196 del 30 giugno 2003, vi informiamo che le coordinate di coloro che ricevono "Détailants Montagnards" appaiono nel suo indirizzario. Il titolare del trattamento è la Detaillants Montagnards, Regione Amérique, 9 - 11020 Quart (AO). Vi informiamo, inoltre, che ai sensi dell'articolo 7 del suddetto decreto, vi è possibile chiedere in qualsiasi momento la modifica, l'aggiornamento o la cancellazione dei dati che vi concernono scrivendo semplicemente a Détailants Montagnards - Regione Amérique, 9 - 11020 Quart (AO).

FON.TER ti mantiene in rotta

La formazione continua è lo strumento di sviluppo della tua competitività.
Con FON.TER non ti costa nulla.



**Fondo Paritetico
Interprofessionale
Nazionale per
la Formazione
Continua del Terziario**

Per informazioni rivolgersi
alle sedi locali
CONFESERCENTI,
CGIL (FILCAMS)
www.filcams.cgil.it,
CISL (FISASCAT)
www.fisascat.it,
UIL (UILTUCS)
www.uiltucs.it
o sede nazionale
FON.TER
Tel. 064725514
Fax 064746256
e-mail info@fonter.it
www.fonter.it