283
15.06.2011

ANGAISA Informa

Quindicinale di informazioni sulle attività, iniziative e normative riguardanti il SETTORE IDROTERMOSANITARIO... e limitrofi

ANGAISA
Fondata nel 1956

"Quali strategie per il dopo-crisi?"

Al Convegno ANGAISA il settore ITS si confronta sugli scenari della ripresa

Carissimi Soci,
oltre 450 congressisti, tra rappresentanti della distribuzione e della produzione, oltre a giornalisti della stampa economica e di settore hanno partecipato al 15° Convegno ANGAISA, che si è tenuto il 26 maggio scorso presso il Centro Congressi Stella Polare di Fiera Milano-Rho. Un successo che conferma il grande interesse suscitato dai temi che sono stati trattati, con un focus dedicato all' "Evoluzione del mercato e l'uscita dalla crisi", che ha consentito di disegnare le prospettive di una ripresa che fatica a concretizzarsi.

Lorenzo Bellicini, Direttore tecnico del CRESME ha presentato la prima delle due ricerche che hanno caratterizzato il Convegno. Gli ultimi dati sull'andamento del settore idrotermosanitario evidenziano che dopo il leggero calo registrato nel 2010 (-1,1%) è prevista per il 2011 una leggera ripresa (+1,7%). In uno scenario che resta complesso, sono destinate ad assumere un peso specifico sempre più significativo, le nuove modalità di scelta dei consumatori. In un quadro che testimonia la sostanziale tenuta della domanda di fascia alta, il crollo della domanda media e la crescita della domanda low-cost, bisogna fare i conti con una clientela sempre più attenta, selettiva e documentata. La strategia vincente resta quella, non semplice, del difficile equilibrio tra qualità, servizio e prezzo.

"Dalla signora Maria siamo passati alla signora Maria Google, tecnologicamente evoluta", conferma **Alberto Bubbio**, Professore Associato di Economia Aziendale presso l'Università Cattaneo LIUC di Castellanza. "Siamo passati dal ben-avere al ben-essere: i volumi non ci sono più! E l'azienda deve fare i conti con alcuni cambiamenti strutturali: se è vero che mediamente i clienti sono più anziani e acculturati, e sono frenati negli investimenti dall'incertezza dello scenario economico, bisogna decidere su quali segmenti di clientela investire, quali sono le esigenze che si intendono soddisfare e con quali tipologie di offerta. Tenendo presente che le vecchie strategie ("catturare il primo cliente che passa davanti al magazzino") non pagano più e sono inoltre fonte di complessità e di costi sempre più elevati. Ma qual'è – oggi - l'atteggiamento del consumatore medio nei confronti del "bene-casa"? **Renato Mannheimer**, Presidente di ISPO ha presentato i risultati della ricerca "Gli italiani e la crisi: disposti ad investire nel miglioramento della casa?". Anche in una congiuntura estremamente negativa, la casa resta al centro degli investimenti degli italiani. In base all'indagine sviluppata su un campione rappresentativo della popolazione, quasi un italiano su dieci ha dichiarato che rinnoverà la propria abitazione. Oltre alle ristrutturazioni generali (41% di coloro che hanno manifestato l'intenzione di effettuare interventi di rinnovo), resta particolarmente importante la voce relativa al "rifacimento del bagno" (26%) e grande attenzione viene prestata alle energie rinnovabili: il 14% dichiara di voler installare pannelli fotovoltaici, il 10% impianti solari termici. E' significativo il dato che per il 60% degli italiani il miglioramento della casa è percepito come una forma di investimento, anche in tempi di crisi. Inoltre, fra coloro che hanno dichiarato di voler effettuare interventi di ristrutturazione, solamente uno su dieci intende avvalersi delle agevolazioni previste dal "Piano casa".

Le difficoltà del settore sono testimoniate anche dai dati dell'Osservatorio Vendite mensili di ANGAISA, che sono stati commentati dal Presidente dell'Associazione, **Mauro Odorisio**: "Il fondo è stato toccato nel marzo del 2010, quando quasi tutto l'incremento di fatturato conseguito fra il 2006 e il 2008 è stato "bruciato" dalla crisi. Il recupero vero e proprio non si è ancora concretizzato e sarà, in ogni caso, lento e graduale. Le aziende stanno cercando di ridefinire le proprie strategie e di riposizionarsi per affrontare i nuovi scenari.

Roberto Schiesari, Professore aggregato di Finanza Aziendale presso l'Università degli Studi di Torino, ha posto l'accento sul ruolo della finanza aziendale, un fattore che non può essere trascurato. E' necessario raggiungere o mantenere un rapporto di indebitamento adeguato alle incertezze dei mercati ed alle esigenze di investire nel "cambiamento", saper dialogare correttamente con le banche è estremamente importante, anche per essere in grado di anticipare eventuali criticità e poter condividere progetti strategici. L'obiettivo è dare contenuto ad una finanza "sistemica", proattiva ed integrata nel progetto strategico imprenditoriale. Un progetto in cui il fattore "risorse umane" non può assolutamente essere trascurato.

Stefano Marasca, Professore ordinario di Economia Aziendale presso l'Università Politecnica delle Marche, ha sottolineato come nel passaggio da un'economia dell'industria e dei servizi a un'economia della conoscenza e delle relazioni, la componente degli "asset intangibili" sia destinata ad assumere sempre maggior rilievo. Parliamo di capitale intellettuale, umano, organizzativo e relazionale. Aspetti che contribuiscono in maniera decisiva al processo di creazione del valore. Se questo è vero, nasce l'esigenza di "pesare" queste componenti, di misurare correttamente i risultati ad esse correlati, modificando i tradizionali sistemi di reporting interno ed esterno. Gli investimenti in risorse umane contribuiscono ad incrementare le vendite ed i margini di profitto. L'atteggiamento dell'imprenditore nei confronti dei propri collaboratori e gli strumenti gestionali adottati condizionano pesantemente il raggiungimento degli obiettivi aziendali e il livello complessivo dell'efficienza all'interno dell'impresa.

Alessandro Magnanensi, docente di Comunicazione nella valutazione del rischio presso l'Università degli Studi di Torino, ha messo in evidenza un problema di base: l'impresa molto spesso mira solamente a migliorare le sole prestazioni lavorative, mentre gestire e valorizzare le risorse umane significa: allineare gli obiettivi individuali a quelli aziendali, tradurre gli obiettivi aziendali in richieste di prestazione; far concretizzare gli obiettivi individuali in comportamenti coerenti con gli altri obiettivi aziendali. Infine, **Massimiliano Pierini**, Business Unit Director di Reed Exhibitions Italia, ha presentato l'edizione 2012 di Mostra Convegno Expocomfort, una delle pricipali manifestazione fieristiche di settore a livello mondiale. "Efficienza energetica e sintonia con il mercato": questi i tratti distintivi della manifestazione, che per la prima volta si svilupperà su quattro giorni lavorativi, dal 27 al 30 marzo 2012.

Al termine, il Presidente Mauro Odorisio, in qualità di attuale Vicepresidente della FEST, la Federazione dei Distributori ITS europei, ha dato appuntamento al prossimo congresso FEST che sarà organizzato da ANGAISA e si terrà a Roma dall'11 al 13 ottobre 2012.

Gli atti del 15° Convegno ANGAISA sono attualmente in preparazione.

Verranno inviati gratuitamente a tutti i congressisti regolarmente iscritti e saranno messi a disposizione dei Soci ANGAISA, nell'area riservata del portale www.angaisa.it intorno alla metà di luglio.

IL SEGRETARIO GENERALE
dott. arch. Gianni Mari

MERCATO

Osservatorio semestrale ANGAISA
La lettera del Presidente di Confcommercio

Dal settembre 2010, con cadenza semestrale, ANGAISA realizza – in collaborazione con Mostra Convegno Expocomfort – un nuovo Osservatorio sul Mercato della Distribuzione ITS, che sta guardando con particolare attenzione agli effetti positivi che potrebbero essere prodotti da un effettivo "decollo" del Piano casa. L'importanza "strategica" che il "Piano casa" riveste per il comparto dell'edilizia è stato oggetto di puntuali analisi previsionali, che hanno messo in evidenza anche la necessità di nuove misure volte a semplificare le modalità di accesso a questi incentivi (in parte adottate con il recente "decreto sviluppo"). A questo proposito abbiamo ritenuto opportuno documentare anche il Presidente di Confcommercio, Carlo Sangalli, in merito all'attività realizzata dall'Associazione su questo tema. Riportiamo di seguito, a tale proposito, la lettera di apprezzamento che il dott. Sangalli ha indirizzato al Presidente di ANGAISA Mauro Odorisio il 4 maggio scorso, complimentandosi per la qualità del lavoro svolto:

"Desidero ringraziarti e complimentarmi con te e la tua Associazione per il complesso ed articolato studio realizzato sulle possibili evoluzioni del mercato dei prodotti idrotermosanitari, in ragione dei diversi scenari che potrebbero presentarsi in relazione anche ai contenuti ed ai tempi di attuazione del cosiddetto "Piano casa" nelle singole regioni, nonché alle direttive che saranno emanate in materia dal governo centrale. Mi farò certamente portavoce nelle dovute sedi, insieme agli amici Presidenti delle altre organizzazioni facenti parte di Rete Imprese Italia, della necessità di una rapida accelerazione del "Piano casa", che può costituire un forte elemento di spinta nel lungo e faticoso processo di ripresa economica, in grado di coinvolgere direttamente o tramite l'indotto diversi settori dell'economia nazionale".

ATTIVITÀ ASSOCIATIVA

Riunioni nazionali

Attività Coordinamento
Centro Studi Gruppi ITS

Il 28 aprile si è tenuta presso la sede associativa una nuova riunione del Comitato di coordinamento del "Centro Studi Gruppi ITS", alla quale hanno partecipato Delta Spa, Idroteam Spa, Gruppo Toscana.com Scpa e ICL Srl (erano inoltre presenti, in qualità di invitati, i Gruppi Intesa e Leonardo). Nel corso dell'incontro è stata presa in esame la prima versione, ancora provvisoria, del monitoraggio sui dati di "sell in" relativi ai fornitori dei Gruppi aderenti al "Centro Studi Gruppi ITS". Sta inoltre per essere consolidata la stesura finale della "scheda valutazione fornitore", che verrà successivamente messa a disposizione di tutti i distributori associati. Per giovedì 6 ottobre p.v. è stata convocata una riunione "plenaria" del "Centro Studi Gruppi ITS".

Ammissione nuovi Soci

In occasione della riunione di Comitato Esecutivo che si è tenuta l'8 giugno scorso, presso la sede associativa, è stata confermata l'ammissione delle industrie Dab Pumps di Mestrino (PD) e Rubinetterie Stella Spa di Borgomanero (NO) fra i Soci Sostenitori ANGAISA.

58ª Assemblea Generale dei Soci Ordinari

Si è tenuta mercoledì 8 giugno, presso la sede associativa, la 58a Assemblea Generale dei Soci Ordinari ANGAISA.
L'Assemblea ha ratificato il bilancio consuntivo 2010, il bilancio preventivo 2011 ed i contributi associativi nazionali relativi all'anno 2011.

MERCATO

Notizie sui mercati

Rubrica realizzata in collaborazione con BRG Consult - Società di Ricerche strategiche di Mercato internazionali, specializzata nel settore dei materiali da costruzione e mercati correlati con sede a Londra (www.consultgb.com).

Settore Sanitario

RAUTAKESKO progetta di aprire in Russia

La divisione "fai da te" del gruppo finlandese KESKO sta costruendo tre nuovi magazzini K-RAUTA in Russia, uno a San Pietroburgo e due a Mosca. Altri 10 punti vendita sono in progetto per il periodo 2012 – 2015.
Attualmente l'azienda opera in Russia con 12 punti di vendita ed un fatturato di 204 milioni di € che saliranno, entro il 2015, a oltre 800 milioni di €.

La crescita mondiale nel mercato dell'impiantistica idraulica e nella rubinetteria

La domanda mondiale di rubinetteria ed impiantistica idraulica salirà entro il 2015 al livello di 49,3 miliardi di $, sostenuta dalla ripartenza dell'edilizia residenziale e dalla riqualificazione del settore riscaldamento.
Soprattutto saranno le nazioni emergenti dell'Asia e del Pacifico che spingeranno la crescita di tale domanda, mentre le nazioni sviluppate avranno tassi di crescita inferiori.

Il gruppo CSI acquisisce il gruppo IBP

Lo scorso 15 marzo il gruppo d'investimento CSI ha acquisito IBP (International Building Products) azienda leader nell'area dei materiali per idraulica con i marchi CONEX e BANNINGER.
E' stata fondata una nuova azienda CONEX UNIVERSAL Ltd che ha mantenuto la maggioranza dei dirigenti della compagnia precedente con la guida di un nuovo CEO, Mauro Bakhtiari, ex direttore generale del gruppo IBP.
IBP intende sviluppare un assortimento completo di prodotti per l'impiantistica per rafforzare i legami precedenti con i propri fornitori e clienti.

MR. BRICOLAGE pianifica acquisizioni a partire dal 2013

L'azienda è operativa soprattutto sul mercato francese ed è il terzo player dopo ADEO e la britannica KINGFISHER ed è seguita da BRICOMARCHE e da altri gruppi come BRICOPRO, BBJ e ESPACE EMERAUDE.
Nel 2009 ha acquisito la maggioranza di LES BRICONAUTES. Attualmente l'azienda ha 650 punti vendita.

Settore riscaldamento/condizionamento

DE DIETRICH REMEHA coopera con E.ON

DE DIETRICH REMEHA l'anno scorso ha prodotto una nuova caldaia a condensazione combinata per la produzione di calore ed energia elettrica con il nome di EVITA. All'ISH 2011 E.ON (distributore di energia) e DE DIETRICH REMEHA hanno annunciato la loro collaborazione che prevede per ogni caldaia EVITA installata da giugno 2011 l'erogazione di 1.000 € come bonus sul contratto di fornitura E.ON.
La caldaia EVITA consente la produzione di 5 KW di energia termica e di 1 KW di energia elettrica; con un bruciatore addizionale la produzione di energia termica può salire fino a 21 KW. Inoltre DE DIETRICH REMEHA farà uno sconto particolare di 600 € sui primi 200 acquirenti delle caldaie EVITA.

Il gruppo WALTER MEIER ha acquisito JS HUMIDIFIERS

Il gruppo svizzero WALTER MEIER sta ampliando la propria presenza sul mercato danese ed inglese attraverso l'acquisizione di un'azienda distributrice ANDERBERG FUGTSTYRING e dello specialista nell'umidificazione JS HUMIDIFIERS.

NIBE acquisisce quote di SCHULTHESS

L'azienda svedese NIBE specializzata nella produzione di pompe di calore ha acquisito una quota consistente del capitale di SCHULTHESS, azienda svizzera specializzata nei settori riscaldamento, raffrescamento e lavaggio.

NIBE acquisisce l'ultimo 25% di EVAN

L'azienda svedese NIBE ha acquisito la totalità delle azioni di CJSC EVAN, azienda russa localizzata a 400 chilometri da Mosca. EVAN è leader di mercato in Russia per gli scaldabagni elettrici ed i grandi bollitori elettrici.

Il mercato europeo dei pellets raddoppierà entro il 2015

Alla conferenza europea sul commercio delle biomasse tenutasi lo scorso aprile ad Amsterdam, sono state presentate le stime che valutano una crescita dell'uso dei pellets come fonte energetica che passerà dai 10 milioni di tonnellate del 2010 a 23 milioni di tonnellate nel 2015.

Metà della crescita sarà causata dall'uso dei pellets come biomasse per la produzione di energia elettrica e per l'altra metà come combustibile da riscaldamento.

La quota d'importazione di pellets passerà dall'attuale 20% al 45%. Il nord America probabilmente diverrà il maggiore esportatore poiché le sue foreste sono momentaneamente sotto utilizzate per il declino dell'industria cartaria.

I pellets importati dal nord America sono principalmente utilizzati negli impianti di Inghilterra, Olanda e Danimarca, poveri di foreste.

NORMATIVE

Ambiente Qualità Sicurezza

SISTRI
Proroga operatività

Sulla Gazzetta Ufficiale n. 124 del 30 maggio 2011 è stato pubblicato il decreto 26 maggio 2011 del Ministero dell'Ambiente che proroga l'operatività del sistema Sistri. Il decreto, immediatamente efficace, sposta e differenzia i limiti temporali dell'applicazione delle procedure e delle sanzioni in base alla tipologia ed alle dimensioni aziendali. Il nuovo testo, incide, in particolare, direttamente sul termine previsto dall'articolo 12, comma 2, del Dm 17 dicembre 2009 (istitutivo del nuovo sistema di tracciabilità dei rifiuti) così come modificato dai successivi correttivi.

Le disposizioni impattano, quindi, sul cd. "regime transitorio" che viene prorogato secondo specifiche scadenze.

Tutti i dettagli relativi al contenuto del citato decreto e alle proroghe previste, sono inclusi nella scheda di approfondimento disponibile all'interno dell'Area Normative del portale associativo.

LINK: www.angaisa.it ● Normative ● Ambiente Qualità Sicurezza ● Rifiuti ● SISTRI.

Area Legale Legislativa

Decreto sullo sviluppo economico
Servizi di pagamento

L'art. 8 del recente "decreto sullo sviluppo economico" (d.l. n. 70 del 13.05.2011) modifica le disposizioni contenute nell'art. 20 del decreto legislativo n. 11/2010, dedicato alle "operazioni di pagamento su un conto di pagamento". A tale proposito si stabilisce che il prestatore di servizi di pagamento del pagatore assicura che dal momento della ricezione dell'ordine l'importo dell'operazione venga accreditato sul conto del prestatore di servizi di pagamento del beneficiario entro la fine della giornata operativa successiva.

Fino al 1° gennaio 2012 le parti di un contratto per la prestazione di servizi di pagamento possono concordare di applicare un termine di esecuzione diverso da quello previsto dal primo periodo ovvero di fare riferimento al termine indicato dalle regole stabilite per gli strumenti di pagamento dell'area unica dei pagamenti in euro che non può comunque essere superiore a tre giornate operative. Per le operazioni di pagamento disposte su supporto cartaceo, i termini massimi di cui ai periodi precedenti possono essere prorogati di una ulteriore giornata operativa.

Contratti di credito ai consumatori
Attuazione della direttiva comunitaria 2008/48/CE

A partire dal 1° giugno 2011 diventano operative le disposizioni di attuazione della Direttiva comunitaria 2088/48/CE in materia di credito ai consumatori contenute nel Titolo VI (Trasparenza delle condizioni contrattuali e dei rapporti con i clienti), Capo II (Credito ai consumatori), del Testo unico bancario, così come modificato dal d.lgs. 141/10 e dal d. lgs. 218/10. Anche ai sensi della nuova disciplina, contrariamente a quanto ipotizzato nel corso dell'iter parlamentare di recepimento della direttiva comunitaria, gli esercizi commerciali convenzionati con banche o intermediari finanziari per promuovere contratti di finanziamento finalizzati unicamente all'acquisto di propri beni o servizi, non sono tenuti all'iscrizione negli elenchi degli "agenti in attività finanziaria" o dei "mediatori creditizi". Essi rientrano, invece, nella definizione più generale di intermediario del credito, di cui all'articolo 121 del testo unico bancario. Per intermediario del credito si intende qualsiasi soggetto, diverso dal finanziatore, che nell'esercizio della propria attività commerciale o professionale svolge, a fronte di un compenso in denaro o di altro vantaggio economico oggetto di pattuizione, almeno una delle seguenti attività:

1) presentazione o proposta di contratti di credito ovvero altre attività preparatorie in vista della conclusione di tali contratti;
2) conclusione di contratti di credito per conto del finanziatore.

Il nuovo art. 124 del TUB, al comma 5, stabilisce che il consumatore deve ricevere "chiarimenti adeguati" per poter valutare l'adeguatezza del contratto di credito proposto, rispetto alle sue esigenze ed alla sua situazione finanziaria. Al consumatore deve quindi essere garantita assistenza sia in fase precontrattuale, che nei 14 giorni successivi al perfezionamento del contratto.

Fisco

Comunicazione telematica delle operazioni rilevanti ai fini IVA
Circolare Agenzia Entrate

Con la Circolare n. 24/E del 30 maggio 2011, l'Agenzia delle Entrate ha fornito i primi chiarimenti in merito all'obbligo di comunicazione telematica delle operazioni rilevanti ai fini Iva di importo non inferiore a 3.000 euro, introdotto dall'art. 21 del D.L. 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla L. 30 luglio 2010, n. 122.

Al riguardo, ricordiamo che con il Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 22 dicembre 2010, successivamente modificato dal Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 14 aprile 201, è stata data attuazione al citato art. 21 del D.L. n. 78 del 2010, con la definizione dei soggetti obbligati alla comunicazione, dell'oggetto e degli elementi da indicare nella stessa, delle modalità tecniche di trasmissione dei dati e dei termini entro i quali le comunicazioni devono essere inviate all'Amministrazione finanziaria.

Come noto, l'obbligo di comunicazione riguarda non solo le operazioni effettuate tra soggetti Iva (cosiddette operazioni "business to business"), ma anche quelle in cui cessionario o committente risulti essere il consumatore finale (cosiddette operazioni "business to consumer").

In sede di prima applicazione, il citato Provvedimento ha previsto che siano comunicate:

- entro il 31 ottobre 2011, le operazioni di importo pari o superiore a 25.000 euro, al netto dell'Iva, rese e ricevute nel periodo d'imposta 2010, per le quali è previsto l'obbligo di emettere fattura;
- entro il 30 aprile 2012, le operazioni di importo pari o superiore a 3.000 euro, al netto dell'Iva, rese e ricevute nel periodo d'imposta 2011, per le quali è previsto l'obbligo di emettere fattura;
- entro il 30 aprile 2012, le operazioni di importo pari o superiore a 3.600 euro, al lordo dell'Iva, per le quali non è previsto l'obbligo di emettere fattura, con esclusivo riferimento a quelle rese e ricevute dal 1° luglio 2011.

Il testo integrale della circolare dell'Agenzia delle Entrate è disponibile all'interno del potale associativo.

LINK: www.angaisa.it ● Normative Fiscali ● IVA ● Comunicazioni telematiche.

Cedolare secca
Circolare Agenzia Entrate n. 26/E

L'Agenzia delle Entrate, con la circolare n. 26/E del 1° giugno 2011, ha messo a punto i primi chiarimenti sulla nuova modalità di tassazione delle locazioni di immobili ad uso abitativo, istituita nell'ambito delle disposizioni in materia di federalismo fiscale municipale di cui al d. lgs. n. 23 del 2011. Le modalità di esercizio dell'opzione, i termini, le modalità di versamento della cedolare e i codici tributo da utilizzare sono stati già stabiliti dal Provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 7 aprile 2011 e dalla risoluzione n. 59/E del 25 maggio 2011. Nella circolare in esame l'Agenzia si è concentrata su numerosi aspetti della nuova e facolta-

tiva modalità di tassazione quali i destinatari e la scelta del regime, le modalità di pagamento e le sanzioni da attendersi se non si rispettano le regole.
Il testo integrale della circolare è disponibile all'interno del portale associativo.
LINK: www.angaisa.it ● Normative Fiscali ● Locazioni ● Cedolare secca.

Lavoro

Rinnovo CCNL - Dimissioni

Riteniamo utile segnalare che l'art. 242 del nuovo CCNL (rinnovo del 26 febbraio 2011) ha riordinato la materia delle dimissioni, definendone la corresponsione del trattamento di fine rapporto (ex art. 236 del CCNL) ed il trattamento economico spettante nelle ipotesi di mancato preavviso da parte del prestatore di lavoro e della cessazione del rapporto ad opera del datore di lavoro prima della scadenza del preavviso.
Questa disciplina è stata ora modificata nella parte concernente i termini di preavviso, non rinviando più all'art. 234, ma definendo i termini a decorrere dal primo o dal sedicesimo di ciascun mese come segue.

Fino a cinque anni di servizio compiuti:

Quadri e I Livello	45 giorni di calendario
II e III Livello	20 giorni di calendario
IV e V Livello	15 giorni di calendario
VI e VII Livello	10 giorni di calendario

Oltre i cinque anni e fino a dieci anni di servizio compiuti:

Quadri e I Livello	60 giorni di calendario
II e III Livello	30 giorni di calendario
IV e V Livello	20 giorni di calendario
VI e VII Livello	15 giorni di calendario

Oltre i dieci anni di servizio compiuti:

Quadri e I Livello	90 giorni di calendario
II e III Livello	45 giorni di calendario
IV e V Livello	30 giorni di calendario
VI e VII Livello	15 giorni di calendario

Previdenza

Differimento termini versamento contributi INPS e premi INAIL

Il termine per il versamento mediante mod. F24 dei contributi previdenziali e dei premi assicurativi INAIL è stato differito al 20 agosto 2011, senza l'applicazione di alcuna maggiorazione, per effetto di quanto disposto dal D.P.C.M. 12.5.2011.
In particolare, per quanto riguarda l'INPS, il predetto termine, che è slittato dal 16 agosto al 20 agosto 2011, riguarda il versamento della contribuzione relativa a:

- lavoratori dipendenti, relativamente al mese di luglio 2011;
- collaboratori coordinati e continuativi, per i compensi corrisposti nel mese di luglio 2011;
- artigiani e commercianti, per la seconda rata 2011 sul minimale di reddito.

Resta invece confermato il termine del 31 agosto 2011 per i datori di lavoro che operano con il flusso UNIEMENS individuale.
Ai fini INAIL, la scadenza del 20 agosto 2011 interessa, invece, i versamenti relativi ai premi assicurativi nonché i pagamenti rateali, le sanzioni, gli interessi ed altri titoli, di qualsiasi natura, con scadenza compresa fra il 1° ed il 20 agosto 2011.

NOTIZIE VARIE

Agenda ANGAISA 2012

Scadono il prossimo 30 giugno i termini per prenotare l'edizione 2012 dell'Agenda ANGAISA. Confermiamo che anche per l'anno prossimo resterà inalterata la veste "classica" dell'agenda, con tutte le tradizionali caratteristiche che hanno contribuito al successo dell'iniziativa riservata ai Soci ANGAISA:

- Struttura Organizer Multifunzione (in materiale plastico colore "zefir")
- Diario agenda
- Inserto Note Tecniche di Settore aggiornato al 2011 (l'appendice comprendente alcune delle principali norme tecniche di settore, particolarmente apprezzata dalla clientela professionale delle aziende associate)
- Penna a sfera in plastica economica tipo montblanc
- Personalizzazione in serigrafia monocolore dell'organizer con marchio aziendale.

Come sempre ogni azienda associata avrà inoltre la possibilità di inserire gratuitamente nelle agende una o più pagine personalizzate a colori, in funzione del quantitativo ordinato.
Particolari modalità di personalizzazione possono essere concordate con i Gruppi Soci Sostenitori interessati.
Chi fosse interessato ad avere ulteriori dettagli sulle caratteristiche dell'agenda 2012 o volesse confermare la propria prenotazione può contattare direttamente Servizi ANGAISA S.r.l.

Servizi ANGAISA S.r.l.
Via G. Pellizza da Volpedo, 8
20149 Milano
Tel.: 02-43.99.04.59
Telefax: 02-48.59.16.22
e-mail: info@angaisa.it

Modulo da fotocopiare e spedire via fax ad ANGAISA: N° 02/48.59.16.22

Servizio Informativo ANGAISA
ANGAISA INFORMA N° 283 - Riservato ai Soci

***In questo numero*:**

- Cedolare secca. Circolare Agenzia Entrate n. 26/E del 01.06.2011. ☐
- IVA. Comunicazione telematica operazioni rilevanti. Circ. Ag. Entrate n. 24/E del 30.05.2011 ☐
- SISTRI. Proroga. Decreto 26.05.2011. ☐

Inviare a: _____
(Ragione Sociale)

_____
(Nome e Cognome)

_____
(Telefax) (e-mail) (Timbro e Firma)

ANGAISA INFORMA sintetizza le informazioni che l'Associazione mette a disposizione dei propri Associati, grazie anche al contributo di
CONFCOMMERCIO IMPRESE PER L'ITALIA
La redazione è stata curata dalla Segreteria ANGAISA.
La realizzazione è stata curata da Servizi ANGAISA S.r.l.
Via G. Pellizza da Volpedo, 8 - 20149 Milano
Tel.: 02/48.59.16.11 - Fax: 02/48.59.16.22
e-mail: info@angaisa.it

Le notizie di ANGAISA sono inoltre pubblicate su:
BLU & ROSSO
periodico di proprietà Servizi ANGAISA S.r.l.