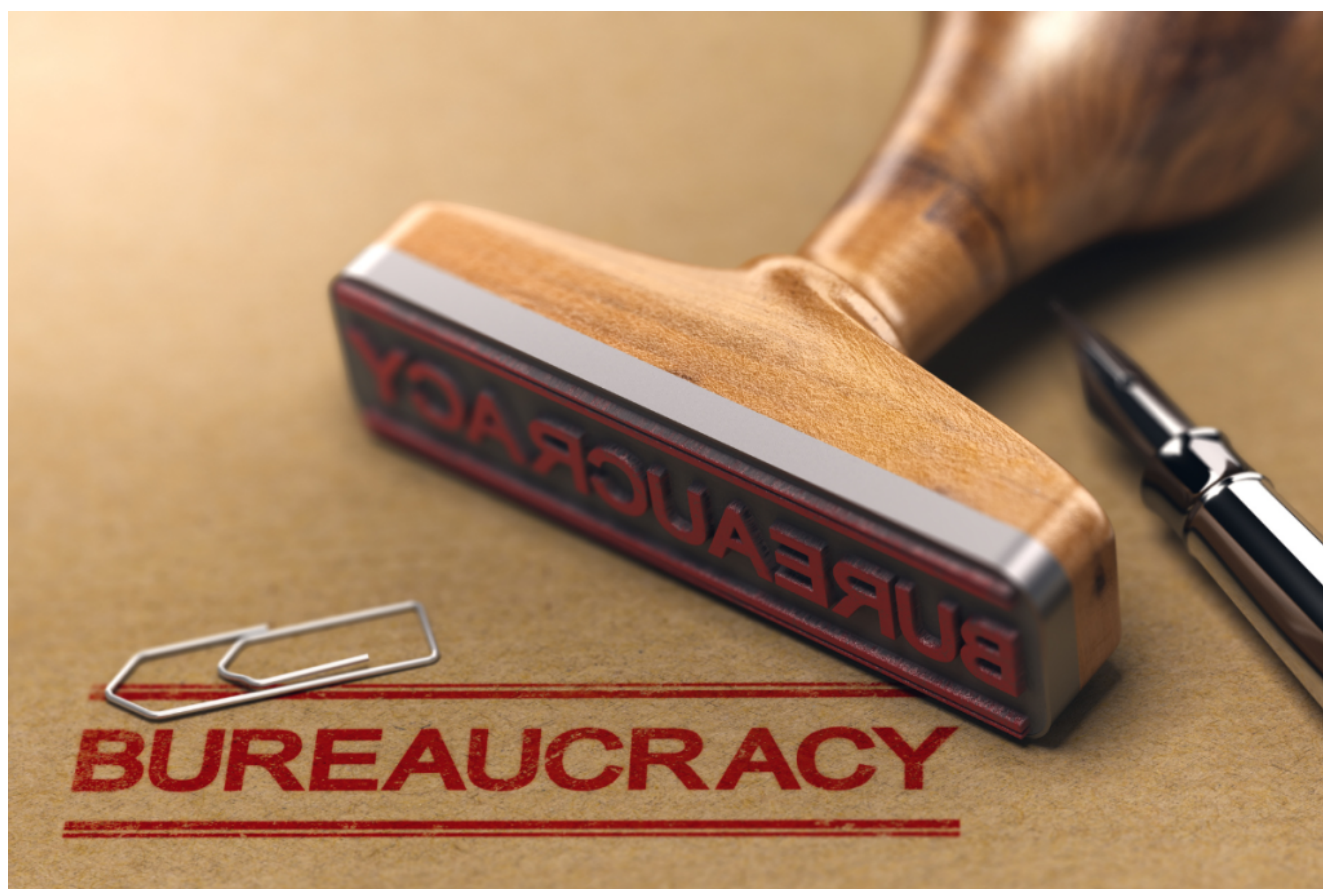


L'enoturismo nella stretta della burocrazia: come sopravvivere ed avere successo!

scritto da Lavinia Furlani | 16 Settembre 2024



Non ci si può nascondere dietro un dito. Prima di arrivare a raccogliere i frutti dell'attività enoturistica bisogna superare numerosi ostacoli burocratici, alcuni dei quali alla portata di poche aziende vitivinicole. La burocrazia è infatti il tasto dolente di molte cantine che si vedono progetti enoturistici res complessi da normative stringenti.

A parlare di questa tematica **Luca Castagnetti**, titolare dello **Studio Impresa e Management Divino**, che durante la conferenza stampa del lancio di Wine Tourism Hub ha condiviso alcuni consigli rivolti agli imprenditori del mondo del vino.

Secondo Castagnetti, uno degli ostacoli principali per le aziende vitivinicole che vogliono intraprendere attività di enoturismo è la **miriade di leggi e regolamenti che si intrecciano sul tema** e che possono anche variare da regione a regione. Non basta un buon progetto aziendale ma è necessario che questo buon progetto aziendale sia in linea con le normative. **Quali?**

Per le **imprese vinicole non agricole** le tematiche sono abbastanza semplici in quanto tutto rimanda alla normativa sulla vendita al dettaglio e alla eventuale somministrazione di cibi e bevande con le relative licenze commerciali. Anche eventuali esperienze enoturistiche erogate nell'ambito di tali attività sono ad esse riconducibili e ne seguono le normali normative amministrative e fiscali.

I problemi nascono per le imprese agricole che godono di notevoli agevolazioni ma proprio per questo hanno pesanti vincoli. Si tratta infatti di mettere in fila normative amministrative generali e locali per la gestione della vendita diretta, dell'accoglienza e dei servizi enoturistici erogati; normative urbanistiche per la destinazione dei locali dedicati; normative fiscali per la gestione specifica sia della vendita diretta che dell'attività connessa (l'enoturismo si annovera tra le attività connesse all'attività principale agricola) sia essa una semplice esperienza in cantina o una più complessa attività di accoglienza con servizi agrituristici. **Facciamo un esempio:** una azienda agricola che voglia vendere il proprio vino in cantina ma anche vendere visite guidate con relative degustazioni e magari poter offrire in vendita anche prodotti del territorio non di propria produzione dovrà tenere più registri separati: uno per l'attività agricola e la vendita del vino, uno per la vendita diretta dei propri prodotti come corrispettivi, uno per i servizi enoturistici e uno per i prodotti commercializzati. Infatti, ci troviamo di fronte a tre tipologie di reddito: reddito agrario catastale per il primo

caso, reddito agrario con la forfettizzazione dell'imponibile al 25% per le degustazioni e reddito ordinario (ricavi – costi) per il terzo caso. Per non parlare delle tematiche IVA e dell'intreccio tra regime semplificato con aliquote di compensazione, regimi forfettari e regimi ordinari e le necessarie fatturazioni interne per tener conto dei diversi regimi e dei diversi registri. Oppure delle casistiche più complesse del regime OSS come quelle legate al turista tedesco che vuole che la cantina spedisca il vino appena assaggiato nella sua casa in Germania e che poi voglia continuare a comprarlo a distanza una volta rientrato in patria!

La realtà di molte cantine italiane è il risultato di un sistema che mescola imprese agricole e imprese industriali/commerciali. La compresenza in un unico modello di business dei due diversi regimi giuridici-fiscali rende il quadro nella sua intera complessità. La gestione di un'attività enoturistica richiede infatti la **capacità di bilanciare aspetti agricoli e commerciali**, spesso all'interno della stessa azienda e/o famiglia. Questa dualità, se non affrontata correttamente dal punto di vista fiscale e amministrativo, può esporre l'impresa a forti rischi in caso di verifiche fiscali.

Fronteggiare questi rischi è possibile e lo si deve fare all'interno di una chiara strategia iniziale che ne tenga conto potendo quindi poi dedicarsi interamente allo sviluppo dei volumi delle vendite e dei clienti consumer. Proprio per questo motivo Castagnetti ha evidenziato l'importanza di affrontare le questioni fiscali fin dall'inizio in un progetto enoturistico, e di non rimandare questo aspetto pena il rischio di compiere errori che possono costare caro. Vediamone alcuni facilmente riscontrabili:

- non fare l'inizio attività enoturistica con le dovute comunicazioni al Registro Imprese;
- affiancare all'esperienza enoturistica e alla

degustazione attività di somministrazione assistita (distribuzione menù, raccolta ordini, servizio in tavolo ...) e di preparazione di piatti manipolati in loco;

- non gestire ai fini IVA il passaggio del vino dalla vendita diretta alle degustazioni;
- non gestire correttamente le vendite a distanza: indicare al cliente tedesco in visita in cantina il servizio di un corriere e gestire la vendita come una vendita in Italia con errori sia ai fini IVA che accise;
- vendere nel punto vendita aziendale prodotti di terzi senza la separazione dei registri fiscali...

L'intricato labirinto normativo non solo rende difficile la conformità alle norme, ma rappresenta anche una sfida costante per chi desidera investire in questo settore. Le leggi che regolano la vendita diretta, l'enoturismo e altre attività correlate sono tanto complesse quanto diversificate, e questo può rappresentare un vero freno per lo sviluppo di nuove opportunità di ricavo in quanto per fare un buon progetto enoturistico è necessario investire in risorse umane ed in spazi adeguati ma per farlo servono certezze normative e procedure chiare e corrette. **Le normative (complicate) ci sono ma anche le procedure operative, tecnologiche e digitali per gestirle: è necessario conoscerle!**

È infatti cruciale che gli imprenditori del settore vitivinicolo si dotino di strumenti e conoscenze adeguate per navigare con sicurezza tra le normative italiane. Non si tratta solo di una questione di compliance, ma di creare solide basi su cui costruire il proprio percorso imprenditoriale. **La burocrazia**, sebbene percepita spesso come un ostacolo insormontabile, **può essere affrontata in modo efficace attraverso una pianificazione proattiva e una consulenza specializzata.**

Per garantire il successo e la crescita sostenibile del settore, è essenziale che le aziende vitivinicole non

sottovalutino la rilevanza della burocrazia. Al contrario, va considerarla una componente fondamentale del proprio percorso di sviluppo, da gestire con la stessa attenzione e cura riservata agli altri aspetti del proprio business.

Proprio per permettere alle aziende di affrontare efficacemente le sfide fiscali e amministrative legate all'enoturismo, **il servizio di supporto alla burocrazia sarà incluso nel ventaglio di opportunità offerte dal Wine Tourism Hub**. Un servizio di aiuto concreto per navigare le complessità del settore, ma che rappresenta anche un passo avanti verso l'obiettivo di rendere l'Italia una leader indiscussa nell'enoturismo mondiale.