

## VETRINA

---

### ***L'azienda vitivinicola: gestione, controllo e fiscalità***

di **Euroconference Centro Studi Tributarî**

Il percorso, che si articola in quattro giornate, è finalizzato all'analisi dei principali aspetti giuridici, fiscali e gestionali che caratterizzano le aziende vitivinicole con una doverosa attenzione, attesa la continua evoluzione verso un processo di internazionalizzazione, ai rapporti e alle opportunità che possono svilupparsi dal mercato globale. In relazione all'aspetto gestionale, in un contesto instabile quale è quello italiano, un elemento da non trascurare è quello relativo al controllo della *performance* dell'azienda, sia al fine di ridurre i costi e gli sprechi, sia, soprattutto, al fine di ottimizzare la gestione dei flussi economici con conseguenti riflessi positivi sulla qualità del prodotto. Sotto il profilo strettamente fiscale e giuridico, verrà effettuato uno studio di convenienza delle possibili strategie aziendali, a partire dalla scelta del veicolo con cui esercitare l'attività d'impresa.

## **PROGRAMMA**

### **I incontro**

- Le fonti della materia (disciplina UE e interna)
- Impresa agricola
- Le qualifiche soggettive – imprese e società, cooperative in agricoltura
- L'azienda agricola e i beni dell'azienda. La circolazione dell'azienda
- Il contratto di affitto di fondo rustico
- L'impresa agricola e il fallimento

### **II incontro**

- Iap e coltivatore direttore
- Le scelte del veicolo societario
- Fiscalità diretta. Le particolarità delle aziende vitivinicole
- Il bilancio dell'impresa vitivinicola: particolarità
- Le ricadute di natura fiscale
- La disciplina Iva
- L'e-commerce
- L'enoturismo

- Forme di integrazione tra imprenditori
- Il passaggio generazionale dell'impresa vitivinicola

### III incontro - in collaborazione con SDG Group

- *Business Control* nel settore vitivinicolo
- *Business Model*: contesto e modello organizzativo di riferimento
  - caratteristiche del mercato, strutture e modelli organizzativi
- *Controlling System*
  - *Business Profitability Model*: principali elementi e leve
  - *Planning & Forecasting System*: fasi e risultati di una pianificazione integrata
- *Case Study: Wine Business Intelligence System*
  - *Case History & demo session*

### IV incontro

- Il mercato del vino. Le regole della produzione e della commercializzazione del vino
- OCM del vino
- Classificazione dei vini. Certificazioni e controlli. Il ruolo dei controlli
- La qualità del vino e l'etichettatura del vino
- I contratti di vendita del vino

### CORPO DOCENTE

- **Riccardo Beltrami**: Partner - SDG group
- **Alberto Rocchi**: Dottore Commercialista
- **Nicola Lucifero**: Avvocato
- **Luigi Scappini**: Dottore Commercialista

### SEDI E DATE

- Firenze dal 18/10/2016
- Milano dal 20/10/2016
- Torino dal 19/10/2016
- Treviso dal 26/10/2016
- Verona dal 25/10/2016

