



I miei auguri

Voglio iniziare questo nuovo anno nel rinnovare a tutti i miei amici e Clienti sinceri auguri per un 2010 felice e proficuo.

Questo è il periodo di bilanci e di previsioni, ma ora come non mai è difficilissimo lasciarsi andare a previsioni che risulterebbero basate solo su auspici più o meno sinceri.

Il bilancio sì, questo è possibile farlo.

Oltre a quello puramente personale, l'anno appena trascorso è stato indubbiamente difficile per tutti, ma non così impossibile da far gettare la spugna e arrendersi.

Noi del mondo del vino siamo gente dura ad arrendersi perché trattiamo un prodotto, il vino, che, per esprimere il meglio di sé, ha bisogno di programmazione, di pazienza, di dedizione, ma soprattutto passione. E noi di passione ne abbiamo. Sappiamo, inoltre, aspettare e programmare contando sulla professionalità e sul territorio generoso che ogni anno ci riserva una vendemmia.

Quest'ultima è stata, in generale, una vendemmia davvero splendida dal punto di vista qualitativo e quantitativo; ha deluso invece la remunerazione delle uve che è stata davvero scarsa, ma qui la natura non centra. Qui vediamo che la natura, pur mettendocela tutta, è sopraffatta dai perversi meccanismi che l'uomo crea per rendersi la vita difficile.

Come più volte da me sottolineato, i vini di qualità hanno resistito meglio alla flessione delle vendite. Hanno resistito meglio le aziende che hanno saputo diversificare il prodotto e il target della propria clientela; resistono alla grande le Aziende dotate di buona organizzazione interna, di personale preparato e formato a tutti i livelli.

Per quanto riguarda me, i miei collaboratori e la mia attività, adotteremo, per il 2010 le seguenti parole:

- **Conoscere, per mettere in discussione noi e ciò che noi crediamo sia la verità.**
- **Osare, perchè dobbiamo avere il coraggio di percorrere il nostro cammino.**
- **Volere, perchè senza volontà ogni sforzo è destinato a fallire.**
- **Restare in silenzio, per acquisire maggiore sensibilità verso i cambiamenti esterni.**

Quali sono i miei obiettivi per il 2010:

Professionali:

Continuare l'attività del mio Laboratorio Enologico dotandolo di nuova strumentazione.

Frequentare corsi di formazione nei campi della sicurezza, dell'ambiente, e del marketing aziendale avanzato, per trasferire poi le mie ulteriori competenze al servizio dei miei Clienti-Amici.

Continuare l'attività di consulenza proponendo dei rinnovati e più flessibili contratti.

Personali:

Devo fare più sport: vivo in una splendida località marina, quale buona occasione per farsi delle corse mattutine sulla battaglia con il mio cane.

I nostri corsi di formazione programmati per il mese di Gennaio

1) Corso di formazione "La Cultura del vino"

Finalità: Conoscere più da vicino il mondo del vino, stimolare l'avvicinamento e la conoscenza di tecniche di degustazione. E' rivolto a: Cantinieri, ristoratori, chiunque già operi nel settore e voglia comunque avvicinarsi o approfondire la conoscenza del vino. **Wine promoter (impiegati in fiere specializzate, eventi, Cantine Aperte, wine-bar, supermercati, occasioni nuove di lavoro).**

Date Dal **11 al 20 Gennaio 2010** dalle ore 15 alle ore 19

Materiali: Dispensa, cartelletta appunti, set di bicchieri per la degustazione.

2) CORSO CANTINIERI ed Addetti in Cantina PERCHE' UN CORSO PER OPERATORI - CANTINIERI

Tutte le scelte dell'enologo devono tradursi in azioni pratiche di cantina che, se male condotte, possono compromettere non solo il risultato dell'operazione stessa, ma anche l'intera strategia di vinificazione e quindi la qualità finale del vino. E' essenziale quindi per un enologo poter contare su personale affidabile che, conscio dell'importanza di ogni operazione per la qualità del vino ed adeguatamente istruito sulle corrette pratiche da seguire, possa trasferire nella pratica quotidiana i programmi di vinificazione, lavorazione ed invecchiamento. Eno Tecno Chimica, consapevole di questa importante esigenza, intende offrire agli enologi e alle cantine, un servizio qualificato organizzando un corso di formazione per il personale di cantina. Infatti nell'industria enologica moderna il Cantiniere assume la figura di un "professionista". A lui e' affidata la cantina e la perfetta esecuzione delle indicazioni che gli vengono date.

I programmi dettagliati, i costi e le schede di adesione sono presenti sul nostro sito web www.enotecnochimica.it.

E' previsto uno sconto del 20% per schede di adesione che ci perverranno per tempo.

Regime IVA in agricoltura

Pur non essendo questo lo strumento adatto a tale informazione, sollecitato da più parti riepiloghiamo il regime IVA in vigore per le aziende agricole:

Regime IVA normale o ordinario:

Nel regime ordinario (per le imprese agricole con volume d'affari superiore a 20.658,28 Euro) il calcolo dell'IVA da versare, come per le imprese commerciali, è fatto detraendo l'IVA sugli acquisti all'IVA sulle vendite. Sono previsti tutti gli adempimenti contabili IVA.

Tutte le imprese possono optare per questo regime, indipendentemente dal loro volume d'affari (l'opzione dura almeno un triennio).

Regime IVA speciale:

IVA sulle vendite calcolata applicando le aliquote ordinarie previste in funzione del tipo di prodotto.

IVA sugli acquisti determinata applicando le percentuali di compensazione (quindi non si detrae l'IVA effettivamente pagata con gli acquisti). IVA dovuta calcolata per differenza tra IVA sulle vendite e VA derivante dalle percentuali di compensazione. Devono essere osservati tutti gli adempimenti contabili IVA.

Regime IVA di esonero:

Dal 1° gennaio 2007 il regime di esonero dagli adempimenti Iva potrà essere applicato dai produttori agricoli che nell'anno solare precedente hanno realizzato un volume d'affari non superiore a 7.000 euro, costituito per almeno 2/3 da prodotti agricoli ed ittici.

Nessun versamento d'imposta. Nessun obbligo documentale e contabile. Solo numerazione e conservazione delle fatture di acquisto.

Emissione di autofattura da parte dell'acquirente con le percentuali di compensazione agricole.

Cambio regime dall'anno successivo a quello del superamento del limite di 2.582,28 Euro.

Se durante l'anno le cessioni di beni non agricoli (es. cessione arre fabbricabili, macchine agricole) superano 1/3 del volume d'affari, immediatamente si entra a far parte del regime semplificato con gli obblighi connessi. Esclusione dal pagamento dell'IRAP.

Viene abolito il regime di contabilità semplificata, riservato ai produttori agricoli con un volume d'affari non superiore a 20.658,28 euro. D'altra parte, il decreto ministeriale che doveva stabilire le effettive modalità attuative non è mai stato emanato.

REGIME	A CHI SI APPLICA	COME FUNZIONA
SPECIALE	<ul style="list-style-type: none">Agricoltori con qualsiasi volume d'affari;Organismi di intervento in agricoltura con qualsiasi volume d'affari;Cooperative di produttori agricoli e loro consorzi con soci che hanno i requisiti per essere ammessi al regime speciale.	<ul style="list-style-type: none">L'iva sulle vendite si calcola applicando le aliquote ordinarie;L'iva sugli acquisti si calcola applicando sulle vendite le percentuali di compensazione;L'iva dovuta si calcola per differenza tra Iva sulle vendite e Iva derivante dalle percentuali di compensazione.
SEMPLIFICATO	<p>Imprese agricole:</p> <ul style="list-style-type: none">che nell'anno precedente hanno realizzato un volume d'affari compreso fra euro 2.582,28 (o euro 7.746,85 per i comuni montani) e euro 20.658,28;il cui volume d'affari sia costituito per almeno due terzi da cessioni di prodotti agricoli e ittici compresi nella Parte I della Tabella A allegata al D.P.R. n. 633/1972.	<ul style="list-style-type: none">Esonero da liquidazioni periodiche e relativi versamenti;Registrazione riepilogativa delle fatture;Versamento annuale dell'iva dovuta calcolata per differenza tra Iva sulle vendite e Iva derivante dalle percentuali di compensazione.
ESONERO	<p>Imprese agricole con volume d'affari, costituito per almeno 2/3 da cessioni di prodotti inclusi nella Tabella A, Parte I:</p> <ul style="list-style-type: none">non superiore a euro 2.582,28, a prescindere dal luogo in cui esercitano l'attività;non superiore a euro 7.746,85, se esercitano l'attività esclusivamente nei comuni montani con meno di 1.000 abitanti, nonché nelle zone abitate con meno di 500 abitanti, ricompresi negli altri comuni montani individuati dalle Regioni.	<p>Esonero:</p> <ul style="list-style-type: none">dal versamento dell'imposta;dagli obblighi di fatturazione, registrazione, liquidazione periodica;dall'obbligo di presentazione della comunicazione annuale e della dichiarazione annuale.
ORDINARIO	Per opzione a tutti gli agricoltori in regime speciale, semplificato e di esonero.	<ul style="list-style-type: none">L'iva sulle vendite si calcola applicando le aliquote ordinarie;L'iva sugli acquisti si calcola applicando le aliquote ordinarie;L'iva dovuta si calcola per differenza tra Iva sulle vendite e Iva sugli acquisti.

CROLLO DEL 66% DEI BRINDISI CON LO CHAMPAGNE



Con un crollo del 66 per cento nelle importazioni di champagne in Italia i brindisi di fine anno con le bollicine d'oltralpe raggiungono il minimo storico e sono appena un terzo di quelli dello scorso anno.

E' quanto afferma la Coldiretti sulla base dei dati Istat relativi ai primi nove mesi del 2009 che confermano il momento di difficoltà per il prodotto francese che, durante nell'anno che si sta concludendo, ha dovuto contenere la produzione a 260 milioni di bottiglie, in forte calo rispetto ai 322 milioni del 2008.

Con la grave crisi dello champagne francese si consolida - sottolinea la Coldiretti - la leadership dello spumante in Italia dove il brindisi Made in Italy stravince nel 98 per cento dei casi con circa 80 milioni di bottiglie stappate durante le festività sulle tavole degli italiani.

In Italia sono stati prodotti 345 milioni di bottiglie nel 2009 con un fatturato stimato in 2,5 miliardo di euro. L'Asti Docg e' in testa - continua la Coldiretti - nella produzione nazionale con poco piu' di 80 milioni di bottiglie prodotte, seguito dal Prosecco Doc Conegliano Valdobbiadene con 50 milioni, anche se sono ben 160 milioni le bottiglie di Prosecco (Doc e non Doc) commercializzate. Il Veneto e' la prima regione italiana per produzione davanti al Piemonte. In Italia - sottolinea la Coldiretti - sono state prodotte oltre 300 milioni di bottiglie con il metodo Charmat e 45 milioni con il metodo classico Champenois che differisce perché la fermentazione non avviene in autoclave ma in bottiglia e comporta una lavorazione che può durare anche diversi anni con un prezzo finale più elevato. Il Made in Italy consolida il successo anche all'estero dove il maggior numero di brindisi italiani sono stati fatti - conclude la Coldiretti - in Germania e negli Stati Uniti.

Promemoria

Le analisi sui vini da fare in questo periodo:

Titolo Alcolometrico volumico effettivo
Acidità Totale e volatile
Anidride solforosa
Acidi Malico e Lattico
Controlli dei vini DOP prima della certificazione
Controlli HACCP previsti dai rispettivi manuali
Controlli di stabilità proteica e tartarica



Ricordiamo che dal 20 Dicembre scorso e fino al 31 gennaio sono in vigore le nostre promozioni e sconti su alcuni pacchetti analitici.

Sul nostro sito sono pubblicati prezzi e condizioni.

Enolex News, foglio di informazione redatto da

Eno Tecno Chimica - Laboratorio Enologico Autorizzato MIPAAF

Via Adriatica Foro, 7 Francavilla al Mare (Ch) Tel.085-816903 Fax.085-816193 e-mail: etcm@hotm.com web: www.enotecnochimica.it