

WIN&CONSULTING
network - european business & wine solutions

Assistenza e consulenza: fiscale, tributaria e legale, specifica per il settore Vitivinicolo e Agroalimentare

n.10 - anno VII - GIUGNO 2025 | Settore Vitivinicolo e Agroalimentare



Newsletter

TRADIZIONE E INNOVAZIONE

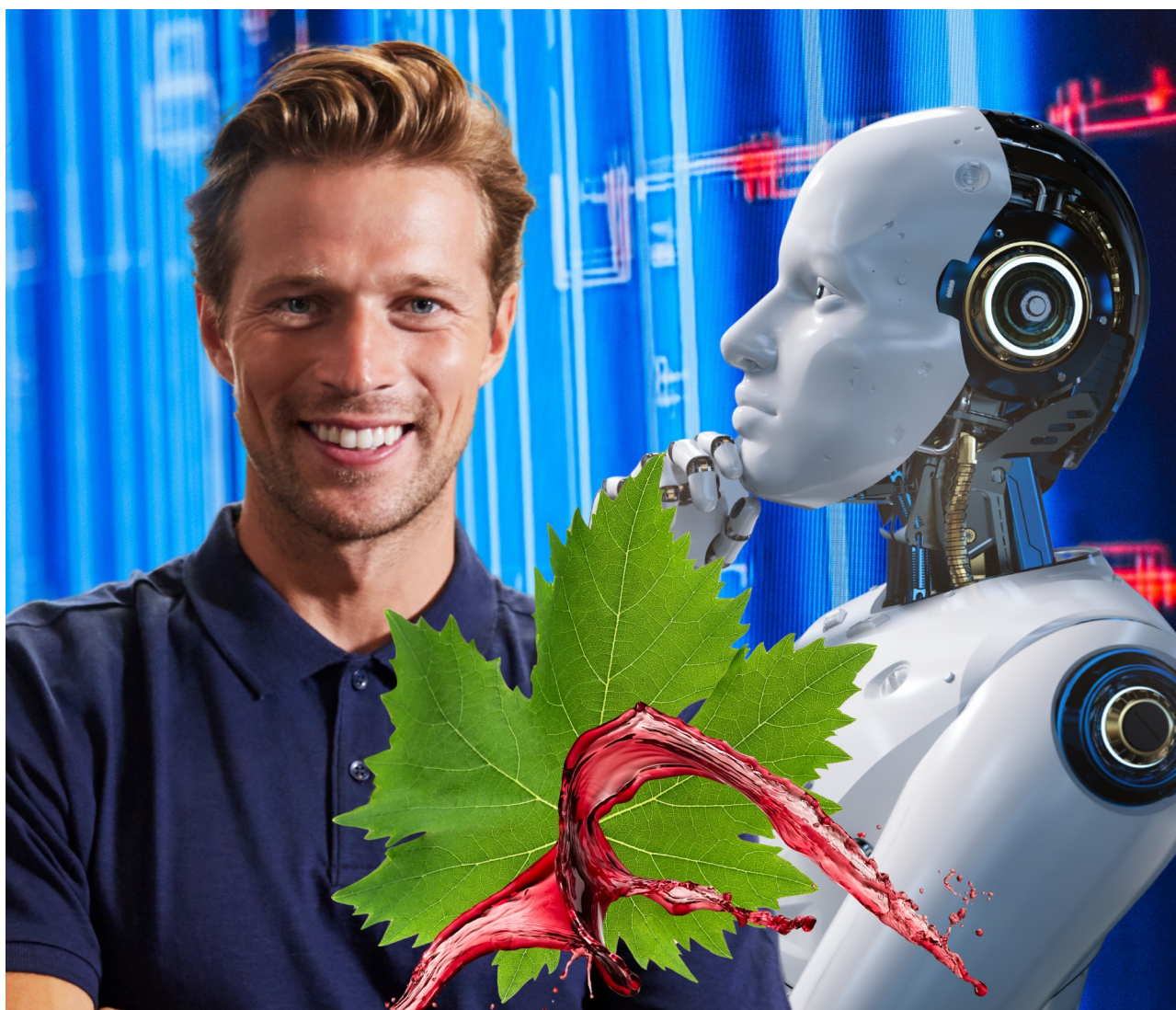
**IA & VINO:
CHI NON SI AGGIORNA,
VERRÀ SUPERATO DA CHI LO FA?**

Newsletter realizzata in convenzione con

**CONFINDUSTRIA ABRUZZO
MEDIO ADRIATICO**
Chieti Pescara Teramo



**STUDIO TORCELLO
& ASSOCIATI**
Studio Legale Tributario



TRADIZIONE E INNOVAZIONE

IA & VINO: CHI NON SI AGGIORNA, VERRÀ SUPERATO DA CHI LO FA?

**TRA AUTOMAZIONE AGRICOLA,
MARKETING PREDITTIVO
E REGOLE FISCALI SEMPRE PIÙ DIGITALI.
IL VINO ITALIANO ENTRA
IN UNA NUOVA ERA.
MA CHI GUIDA DAVVERO IL
CAMBIAMENTO?**

La **filiera del vino italiano** ha retto per secoli grazie a un equilibrio fatto di **tradizione, passione e intuizione contadina**.

Ma oggi, questo equilibrio è sottoposto a una pressione inedita: quella dell'**Intelligenza Artificiale**.

L'Intelligenza Artificiale (IA) sta entrando nei vigneti, nei magazzini, nei gestionali aziendali e nei bilanci.

La posta in gioco? Il **comando** della filiera: chi saprà guidare questo

cambiamento nei prossimi cinque anni potrà difendere (o espandere) la propria posizione nel mercato.

Chi resta fermo rischia, invece, di trovarsi subordinato a chi saprà usare meglio i dati.

1 L'IA nei vigneti italiani: non più esperimenti, ma vantaggi concreti

In Toscana, Piemonte, Friuli e Veneto alcune aziende vitivinicole stanno già sperimentando – con risultati significativi – tecnologie di **agricoltura predittiva**:

- **Previsione delle malattie fungine** con analisi IA su dati meteo e umidità fogliare;
- Ottimizzazione dei trattamenti in vigna tramite **mappature geospaziali** e interventi localizzati;
- **Automazione della raccolta**, con sistemi che “vedono” la maturazione dell'uva prima dell'occhio umano.

Chi ha investito in queste tecnologie ha ottenuto **miglioramenti fino al 30% nei costi operativi**, oltre a un forte risparmio in input agricoli e acqua. In un **contesto climatico sempre più instabile**, la capacità di “anticipare” è ormai un vantaggio competitivo.

2 Il nodo centrale: la gestione dei dati aziendali

L'IA non funziona senza dati. Ma in Italia, la gestione dei dati nelle aziende

agricole è ancora molto disomogenea: fogli Excel, gestionali scollegati, software usati solo in parte.

Eppure oggi:

- L'**Agenzia delle Entrate** ha reso digitali buona parte degli adempimenti fiscali;
- I nuovi modelli di **fatturazione elettronica, registri vitivinicoli telematici e controlli incrociati** richiedono un cambio di passo;
- Gli incentivi su macchinari agricoli (es. **Industria 5.0**) premiano le imprese che integrano **automazione e tracciabilità** nei processi.



Il punto è che **non si può delegare tutto al commercialista**: serve una governance consapevole dei dati aziendali. Oggi non sapere dove sono i

propri margini reali, i costi variabili o i flussi di cassa futuri, è come guidare un trattore senza volante.

3 IA e Fisco: alleanza o trappola?

La transizione digitale è già realtà. E l'IA fiscale non è un'invenzione: i software di controllo automatico usati da Agenzia delle Entrate incrociano ogni giorno milioni di dati per **identificare anomalie**, incoerenze, movimentazioni atipiche.

Chi gestisce l'azienda con approssimazione può finire sotto verifica senza nemmeno rendersene conto.

Dall'altro lato, chi lavora in modo trasparente, automatizzato e tracciabile, **può usare l'IA per proteggersi:**

- Simulare scenari fiscali;
- Ottimizzare la pianificazione tributaria;
- Automatizzare il monitoraggio della redditività aziendale;
- Sfruttare le **agevolazioni fiscali per l'innovazione agricola**.

In questo, **il ruolo del consulente tributario e legale** specializzato nel settore agricolo diventa centrale. Serve una figura capace di affiancare l'imprenditore **non solo per difendersi**, ma per crescere in sicurezza.

4 Marketing e distribuzione: l'IA è già al tavolo con i buyer

Il ciclo si chiude – o si apre – con la vendita. E qui l'Intelligenza Artificiale cambia tutto:

- Analizza i trend di consumo per area geografica;
- Suggerisce il miglior prezzo di vendita per canale;
- Ottimizza la comunicazione digitale e i contenuti social;
- Prevede l'andamento delle scorte e automatizza il riassortimento.

In pratica: l'IA sa chi potrebbe comprare una bottiglia **prima ancora che quella persona sappia di volerla**. Chi vende vino online oggi senza questi strumenti, è come chi nel 2025 volesse vendemmiaare a mano senza nemmeno un paio di forbici.



5 Essere pionieri o ritardatari? La vera scelta.

Non stiamo parlando di "fare innovazione" per moda.

Ma di **decidere da che parte stare**:

1. Guidare l'adozione intelligente delle nuove tecnologie,
2. Oppure subirle da altri: da chi raccoglie i nostri dati, da chi li interpreta, da chi ci impone condizioni su prezzo e distribuzione.

Chi comanda la filiera, oggi, è chi **sa usare l'IA come leva e non come ostacolo**.

Il resto è retorica da convegni.

Noi di Wine & Consulting Network mettiamo a disposizione delle imprese vitivinicole abruzzesi e italiane in genere, un Team di consulenti legali, fiscali e tecnologici in grado di accompagnare l'imprenditore in ogni fase: dalla digitalizzazione agricola alla tutela del dato, dalla strategia fiscale all'automazione dei flussi aziendali.

Se vuoi restare al comando della tua filiera, **è il momento di agire**. Non aspettare che lo facciano gli altri.



Avvocato **Davide Torcello**

Le **NEWSLETTER** del settore Vitivinicolo e Food,
per i **Soci** di **Confindustria ABRUZZO**
MEDIO ADRIATICO Chieti-Pescara-Teramo,
sono curate da:

Studio Legale Tributario Torcello e Associati
www.studiotorcello.it