



OPINIONI

# Publici esercizi: le conseguenze del Covid-19

19 MAGGIO 2020 PAOLO DONDA



*Il punto di Paolo Donda, Dottore Commercialista e Revisore Legale Consulente del Tribunale e della CCIAA di Roma, riguardo l'impatto del Covid-19 sulle regole di vendita e somministrazione.*

Le riaperture a seguito del lockdown per il Covid-19 appaiono una vera impresa per molte attività del settore dei pubblici esercizi. Le maggiori problematiche si riscontrano sul coordinamento e la chiarezza delle stringenti norme sanitarie, emanate da Governo, Regioni e Comuni. Inoltre, le temibili disposizioni dell'Inail e dell'Ispettorato del lavoro agitano il sonno di molti imprenditori del settore.

Dubbi e difficoltà sono sorti anche all'atto della flessibilizzazione delle imprese nel corso dei vari step delle riaperture. **Il passaggio da pubblico esercizio a delivery a negozio di vendita richiede infatti il rispetto di adempimenti e norme precise.** Quando è presente un'attività principale, le attività accessorie, per quanto marginali, devono comunque essere comunicate e autorizzate tramite una SCIA comunale, iscritte con il loro relativo codice Ateco sia all'Agenzia delle Entrate che alla Camera di Commercio. Per tali attività, deve essere aggiornata la cassa elettronica, in quanto nella sua memorizzazione deve distinguere ogni singola operazione, il corretto riporto nei corrispettivi o fattura elettronica e l'adeguata applicazione dell'IVA, differente a seconda del servizio offerto.

Tali adempimenti devono essere preventivamente rispettati con l'ausilio di consulenti e tecnici al fine di prevenire sanzioni salate che possono arrivare fino alla chiusura dell'attività. **La questione non è per niente burocratica**, perché mentre nella somministrazione e nel relativo delivery l'IVA è al 10%, nella vendita di beni e nella relativa consegna, l'IVA è differenziata secondo la tipologia di beni. L'interconnessione tra le attività può generare confusione, errori o addirittura pratiche illecite. **Una bottiglia di vino** può essere venduta con IVA al 22%, somministrata ad IVA 10%, o "battuta come latte" con IVA al 4%. Pertanto, si consiglia di fare molta attenzione nel perseguire la flessibilità aziendale per sopravvivere alla crisi. La fase di lockup sarà molto controllata ed il mancato rispetto dei corretti adempimenti potrebbe pregiudicare ogni iniziativa economica, anche la più azzeccata.

#covid19

#IVA

#lockdown

CONDIVIDI   



STORIA  
PRECEDENTE

**Emergenza  
Covid e vino:  
i dati della  
Coldiretti**

