

IL LEASING DEI VIGNETI una buona opportunità, con alcuni ostacoli

Anna Addis
Antonio Fiori
Michele Salis

Nel presente Quaderno viene riportato l'articolo pubblicato sul n. 3 del 2004 della Rivista Nuovo Diritto Agrario a cura di Anna Addis (Responsabile Ufficio Marketing - Sardaleasing S.p.A.), Antonio Fiori (Responsabile Fiscale - Sardaleasing S.p.A.) e Michele Salis (Borsista - Università degli Studi di Sassari).

Assilea sottolinea l'importanza dell'innovazione di prodotto e dell'attività di studio e approfondimento di nuovi mercati prossimi alle frontiere conoscitive del leasing. Ritiene, quindi, utile e doveroso diffondere gli studi effettuati a tale scopo, lasciando agli autori tutto il merito e la responsabilità di quanto riportato in materia e ringraziandoli per aver accettato di mettere in condivisione la propria esperienza con gli altri operatori del mercato.



Indice	pag.
1. Introduzione	1
2. La dinamica delle produzioni vinicole e l'incidenza del leasing nel settore	3
2.1 La dinamica delle produzioni vinicole	3
2.2 L'incidenza del comparto agricolo Italiano sul leasing	5
3. I vantaggi connessi ad un'operazione di leasing dei vigneti	7
4. Gli ostacoli alla stipula di un contratto di leasing dei vigneti	11
4.1 Il problema degli ammortamenti dei terreni agrari	11
4.2 Il problema del diritto di prelazione agraria	13
5. Possibili soluzioni agli ostacoli	16
Bibliografia	21



1. INTRODUZIONE¹

Nel corso degli ultimi anni le dinamiche della viticoltura italiana ed europea hanno visto una crescente affermazione delle produzioni vinicole di qualità. Considerate le condizioni climatico-ambientali dei principali Paesi produttori dell'UE e la crescente internazionalizzazione dei mercati, la ricerca della qualità delle produzioni rappresenta sicuramente un fattore chiave.

Tuttavia, puntare sulla qualità delle produzioni costa! Il settore vitivinicolo è senza dubbio un comparto strategico nell'ambito delle produzioni agricole europee e, in particolare, mediterranee. Il miglioramento della competitività del comparto è legato non solo a nuove tecniche produttive o all'introduzione di nuove cultivar più "vicine" alle modificazioni della domanda ma, anche, all'utilizzo di strumenti finanziari più flessibili e confacenti alle sfide che il settore si trova e si troverà ad affrontare nei prossimi decenni. In questa luce, il leasing dei vigneti può rappresentare uno strumento interessante per gli operatori del comparto, per via dei numerosi vantaggi rispetto ad altre forme di finanziamento alternative.

In sintesi il contratto di locazione finanziaria dei vigneti prevede l'acquisto del bene da parte della società di leasing (nel nostro caso il terreno vitato o da vitare, le relative quote europee di produzione, se non possedute dall'imprenditore agricolo, oltre all'eventuale finanziamento dei costi iniziali di impianto) da un soggetto concedente su segnalazione del futuro locatario. La società di leasing concede in utilizzo al locatario il bene in questione, per un periodo prefissato e dietro il pagamento di un canone periodico: l'utilizzatore potrà diventare proprietario del cespite al termine di tale periodo, dietro il versamento di un prezzo prestabilito (opzione di riscatto del bene).

Allo stato attuale, la locazione finanziaria dei vigneti presenta

¹ Il lavoro è stato svolto nell'ambito di una borsa di studio "Progetto Formativo e Orientamento" dell'Università di Sassari presso la Sardaleasing S.p.A. Gli AA. ringraziano il Prof. Luciano Gutierrez per gli utili suggerimenti. Resta naturalmente propria la responsabilità di quanto scritto.



alcuni punti che devono essere approfonditi, poiché ostacolano in varia misura la fattibilità dell'operazione stessa. Il lavoro si prefigge di fornire delle indicazioni che possano mettere in evidenza sia i vantaggi sia i problemi aperti relativi alla stipula di un contratto di leasing dei vigneti per una tipica azienda che opera nel settore viti-vinicolo.

Al fine di inquadrare il problema, nelle prossime pagine si evidenzierà brevemente sia la dinamica delle produzioni vinicole italiane ed europee negli ultimi anni, con un'attenzione particolare verso i vini VQPRD², sia l'incidenza del comparto agro-alimentare³ sulle operazioni di leasing in Italia. Si presenterà, quindi, un'analisi dei vantaggi, e dei principali ostacoli, legati alla stipula di un contratto di leasing sui vigneti, anche in rapporto ad altre forme di finanziamento alternative. Infine, nelle conclusioni si proporranno delle possibili vie di soluzione alle questioni ancora "aperte" di questa specifica tipologia di leasing.

² Vini di Qualità Prodotti in Regioni Determinate.

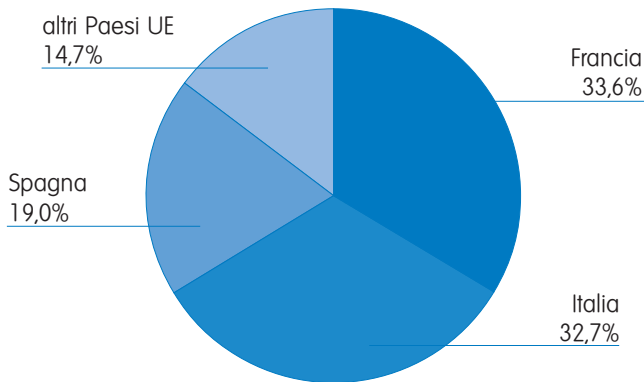
³ Al momento non sono disponibili dati precisi sul rapporto fra leasing e settore viti-vinicolo.

2. LA DINAMICA DELLE PRODUZIONI VINICOLE E L'INCIDENZA DEL LEASING NEL SETTORE

2.1. La Dinamica delle Produzioni Vinicole

Come indicato nel recente rapporto INEA su "Le Politiche Agricole dell'Unione Europea 2002-2003", l'UE è il maggiore produttore mondiale di vino, con una produzione che nel 2002 ha coperto una quota pari al 58% del totale mondiale.

La Produzione Vinicola dell'UE (campagna 2001/02)



Nella campagna 2001/2002 la produzione vinicola dell'UE ha registrato un evidente calo e non ha raggiunto i 159 milioni di hl. La riduzione dell'output sembra confermata anche nella campagna 2002/2003, con una produzione di poco superiore ai 151 milioni di hl, a causa in particolare del vertiginoso calo delle produzioni viti-vinicole italiane e francesi.

Le produzioni di VQPRD, che di fatto rappresentano la tipologia di produzione delle aziende più competitive (e tali aziende potrebbero costituire il target principale per un'eventuale operazione di leasing dei vigneti).



ti), hanno continuato a rafforzare progressivamente la loro incidenza: il loro peso è pari ad oltre il 42% della produzione totale di vino dell'UE. Tuttavia, si possono rilevare forti disparità nella distribuzione della produzione all'interno dell'UE. Infatti, in Germania i VQPRD rappresentano la quasi totalità della produzione, in Francia e Spagna la quota si colloca rispettivamente al 40% e al 50%, mentre in Italia il livello dei VQPRD sul totale del vino prodotto è pari ad appena il 25%.

Lo spostamento della produzione verso le tipologie di prodotto più pregiate segue l'andamento dei consumi interni, sempre più orientati già da qualche anno verso queste produzioni: i consumi di vini a denominazione di origine nell'UE coprono ormai una quota del 45% dei consumi totali.

Anche nella campagna 2001/2002, è proseguita la tendenza regressiva delle quotazioni dei vini senza denominazione, soprattutto per i vini rossi; viceversa i VQPRD hanno mostrato una buona performance delle quotazioni, collocate oltre i 140 euro/quintale per i vini rossi e i 90 euro/quintale per i vini bianchi.

Il vino ha rappresentato nel 2001 il 14% dell'export agro-alimentare italiano, con un saldo attivo pari a circa 2,4 miliardi di euro. Un ruolo di primo piano nel commercio con l'estero dell'Italia è assunto dai vini rossi e rosati VQPRD, che rappresentano in valore il primo prodotto di esportazione del settore agro-alimentare nazionale.

Le esportazioni italiane sono orientate soprattutto verso il mercato dell'UE, che assorbe il 55% delle spedizioni di vino nazionale all'estero, al quale si aggiungono gli USA, che rappresentano il secondo acquirente in ordine di importanza, e che si caratterizzano per essere relativamente più specializzati nell'acquisto di vini VQPRD.

Già da diversi anni il settore viti-vinicolo italiano sta subendo, specialmente per quanto riguarda i vigneti di dimensioni limitate ed i vini senza denominazione di origine, un forte ridimensionamento in termini di superficie coltivata. La contrazione nel decennio 1990-2000 è stata pari al 35%, con picchi di contrazione vicini al 50% nel Nord Ovest (ISTAT, 5° Censimento Generale dell'Agricoltura).

La tendenza attuale del mercato fa presumibilmente prevedere per i prossimi anni un orientamento delle produzioni vinicole delle princi-



pali aziende italiane ed europee verso le produzioni di vini VQPRD, che potrebbero rappresentare un remunerativo sbocco verso un mercato internazionale, ove, tuttavia, non mancherà la competizione delle nuove realtà emergenti come la Cina o l'Australia.

2.2. L'Incidenza del Comparto Agricolo Italiano sul Leasing

Non esistono informazioni dettagliate circa l'incidenza del settore viti-vinicolo italiano ed europeo sull'utilizzato leasing, per cui le indicazioni che verranno fornite si riferiranno al comparto agro-alimentare italiano. La tabella seguente mostra i dati più rilevanti:

Distribuzione per branche di attività economica del leasing in Italia (ml di euro)

	2001	incidenza sul totale	2002	incidenza sul totale	2003	incidenza sul totale
Totale Utilizzato Leasing	46.159	100,00%	56.549	100,00%	64.549	100,00%
<i>di cui:</i>						
Prodotti agricoltura, silvicoltura, pesca (1)	140	0,30%	202	0,36%	230	0,36%
Prodotti alimentari e a base di tabacco (2)	965	2,05%	1.202	2,08%	1.301	1,98%
Totale prodotti agro-alimentari (1+2)	1.105	2,35%	1.404	2,44%	1.531	2,34%
Macchine agricole e industriali (3)	3.036	6,58%	3.671	6,49%	4.057	6,29%

Fonte: Bollettino Statistico della Banca d'Italia (tavola TDB30304)



Dalla tabella emerge in modo abbastanza evidente la scarsa importanza occupata nelle operazioni di locazione finanziaria dal settore agro-alimentare italiano, che si attesta al di sotto del 2,5% sull'utilizzato complessivo.

La ragione per la quale l'incidenza del comparto agro-alimentare italiano è così modesta, rispetto al totale dell'utilizzato leasing, potrebbe essere riconducibile sia a fattori quali la scarsa capacità di autofinanziamento delle aziende del settore, che ormai da diversi anni soffrono di una serie di problematiche che ne riducono la competitività (aumento della concorrenza, scarse dimensioni aziendali, scarso utilizzo delle tecnologie, ecc.), sia alla concorrenza di altre forme di finanziamento, soprattutto di quelle che prevedono agevolazioni, che hanno caratterizzato il settore agro-alimentare italiano.

Riallacciandosi al discorso relativo all'andamento delle produzioni vinicole, si può affermare che la necessità delle aziende viti-vinicole italiane di puntare alle produzioni di qualità potrebbe rendere interessante il ricorso ad uno strumento finanziario come il leasing, specialmente se si riuscisse a creare uno strumento specifico per il leasing dei vigneti.

3. I VANTAGGI CONNESSI AD UN'OPERAZIONE DI LEASING DEI VIGNETI

I vantaggi di un'operazione di leasing relativa ai vigneti sono molteplici. Il primo elemento da rimarcare è legato alla convenienza fiscale ed economica del leasing rispetto ad altre modalità di acquisizione di un generico bene. Possiamo definire tre tipologie di vantaggi: rispetto all'acquisto in generale, rispetto all'acquisto finanziato con mezzi propri, e rispetto all'acquisto finanziato con altre forme di credito (Assilea, 2001).

Rispetto all'acquisto in generale (indipendentemente cioè da come esso sia finanziato), il leasing dei vigneti permette di ottenere, al pari di altre forme di accesso al credito, una consulenza tecnica qualificata per la realizzazione dell'investimento da parte del concedente.

Rispetto all'acquisto finanziato con i mezzi propri, il leasing dei vigneti evita l'esborso immediato di risorse interne, migliorando la liquidità dell'azienda agricola, e permette il finanziamento delle imposte indirette, che verrebbero pagate integralmente dalla società di leasing al fornitore, e in via frazionata e dilazionata dall'utilizzatore al concedente. Inoltre, grazie alla deducibilità dei canoni periodici nell'arco della durata del contratto, il leasing consente la deducibilità fiscale del costo del bene in maniera più rapida rispetto a quella consentita dalle tabelle di ammortamento ordinario utilizzate nel caso di acquisto (su questo punto, si veda il paragrafo 4.1). Ancora, il leasing dei vigneti incrementa il livello di indebitamento dell'azienda agricola, e produce effetti sulla leva finanziaria (capitale di debito / mezzi propri), ma in misura inferiore rispetto ad un alternativo finanziamento tradizionale.

Rispetto all'acquisto finanziato con l'accensione di un debito, il leasing dei vigneti non compare come impegno tra le passività di bilancio, consente una più elevata copertura finanziaria dell'investimento rispetto alle altre forme di indebitamento a medio-lungo termine e non richiede di fornire ulteriori garanzie al creditore. Inoltre presenta tempi di istruttoria alquanto rapidi, che assicurano una tempestiva disponibilità del bene. Importante sottolineare che il leasing è uno strumento finanziario estremamente flessibile, che può essere "ritagliato" in relazione alle particolari esigenze del cliente (sono possibili molteplici combinazioni tra



durata del contratto, periodicità e importo dei canoni, valore del prezzo di riscatto, ecc.).

La disciplina fiscale assume una notevole importanza nell'ambito dell'attività di leasing, soprattutto per l'utilizzatore, dal momento che la convenienza del leasing rispetto a forme alternative di acquisizione dei beni spesso ha anche origine da vantaggi di natura fiscale.

Dal punto di vista fiscale l'operazione di leasing dei vigneti è rilevante per la disciplina delle imposte indirette (Registro in acquisto e riscatto, IVA sui canoni), e genera flussi imponibili e deducibili (che cioè contribuiscono alla formazione dell'utile su cui si calcolano le imposte dirette).

L'utilizzatore, fatto salvo il caso in cui l'azienda agricola non possa godere delle agevolazioni valide per le aziende site in zone svantaggiate di montagna e di collina, è soggetto al regime delle imposte dirette (IRPEG / IRPEF e IRAP), al pagamento dell'ICI (nel caso del leasing immobiliare e dei vigneti) e, infine, al regime delle imposte indirette (IVA e Registro). Esaminiamo più in dettaglio la rilevanza dei tre gruppi di imposte in una operazione di leasing.

a) IRPEG / IRPEF e IRAP Ai fini IRPEG / IRPEF e IRAP una generica operazione di leasing genera dei costi fiscalmente deducibili in sede di dichiarazione dei redditi se il bene oggetto del contratto è strumentale all'esercizio di un'attività professionale o imprenditoriale, e se la durata del contratto di leasing non è inferiore agli 8 anni* (nel caso del leasing immobiliare e dei vigneti), ovvero (negli altri casi) non è inferiore alla metà del periodo di ammortamento del bene (calcolato sulla base dei coefficienti stabiliti in relazione all'attività svolta dall'utilizzatore).

Le principali componenti di costo dell'operazione di leasing dei vigneti, fiscalmente rilevanti dal punto di vista dell'utilizzatore, sono tre. Innanzitutto si hanno le spese di istruttoria, che sono interamente ed immediatamente deducibili. Il secondo elemento da considerare è il prezzo di acquisto finale: in quanto costo sostenuto per l'acquisto di un bene,

* durata modificata, con decorrenza 3 dicembre 2005, dall'articolo 5-ter della legge 2 dicembre 2005 n. 248

deve essere ammortizzato secondo le aliquote di ammortamento ordinarie previste dal Ministero delle Finanze. Infine si devono considerare i canoni periodici: salvo che in casi particolari, i canoni sono deducibili indipendentemente dai canoni effettivamente pagati o fatturati, anche se nello specifico per il leasing dei vigneti si presentano alcune problematiche. L'importo portato a deduzione in ciascun esercizio è il cosiddetto *canone di competenza*.

L'imputazione nel conto economico di un importo pari alla somma dei canoni medi di competenza è all'origine di due fenomeni. Innanzitutto, il maxi canone (ovvero l'importo dell'anticipo versato alla stipula del contratto) viene di norma "spalmato" uniformemente su tutti i canoni periodici; si annulla in tal modo il vantaggio fiscale che deriverebbe dalla deduzione del maxi canone al primo esercizio. Inoltre la possibilità di godere di un vantaggio fiscale dipende dal periodo di stipulazione del contratto. In tutti gli esercizi si deduce il medesimo importo (somma dei canoni di competenza dell'esercizio), fatta eccezione per il primo e l'ultimo esercizio. Infatti, in base alla data di stipula del contratto (se a inizio anno o a fine anno) il vantaggio fiscale potrà essere anticipato al primo esercizio o, in modo meno conveniente, posticipato all'ultimo esercizio.

Per l'IRAP il calcolo dell'ammontare dei canoni deducibili è diverso rispetto a quanto detto prima per l'IRPEG / IRPEF, perché in questo caso si parla di *quota di capitale giornaliera*.

b) ICI In merito all'imposta comunale sugli immobili, occorre ricordare che è importante nel caso del leasing immobiliare e dei vigneti. Salvo che per alcune tipologie di immobili, per le quali l'imposta è pagata dalla società di leasing nel primo anno di contratto, l'ICI è dovuta dall'utilizzatore, in quanto quest'ultimo, pur non essendo proprietario dell'immobile oggetto del contratto, è il soggetto che beneficia della disponibilità dello stesso.

c) IVA e REGISTRO Le componenti di costo del contratto corrisposte dall'utilizzatore (costi di istruttoria, maxi canone, canoni periodici) sono soggette all'applicazione dell'IVA con aliquota ordinaria. In relazione al valore da tassare con imposta di Registro in sede di riscatto finale, si ritiene che l'amministrazione debba accettare il prezzo del diritto di opzione previsto in contratto.



Oltre a questi vantaggi di natura economico-fiscale, che sono di importanza considerevole, si devono ricordare ancora degli altri aspetti, più specifici del settore viti-vinicolo.

In primo luogo, il leasing dei vigneti permetterebbe agli utilizzatori di accrescere la superficie vitata aziendale, con un conseguente incremento delle produzioni da un punto di vista quantitativo. Evidentemente la crescita delle produzioni consentirebbe un incremento del reddito complessivo aziendale, con la possibilità di espandere i mercati di vendita e la "visibilità" dei propri prodotti.

Inoltre, assicurando un flusso di capitali come quello riconducibile al leasing dei vigneti si potrebbe privilegiare la qualità delle produzioni vinicole, cercando così di abbinare all'incremento quantitativo delle produzioni stesse il mantenimento di uno standard qualitativo il più possibile elevato.

Quanto affermato deve essere considerato con la dovuta importanza, tenendo presente le recenti dinamiche e la "riorganizzazione" del settore viti-vinicolo italiano e internazionale, come già definito nella precedente sezione 2. Non bisogna neppure trascurare il fatto che l'azienda viti-vinicola, accrescendo le proprie dimensioni aziendali e le proprie potenzialità produttive, riuscirebbe a trarre degli indubbi vantaggi grazie allo sfruttamento delle economie di scala e di esperienza.

4. GLI OSTACOLI ALLA STIPULA DI UN CONTRATTO DI LEASING DEI VIGNETI

4.1. Il problema degli ammortamenti dei terreni agrari

La letteratura estimativa ha sempre indicato i terreni agrari come unica ipotesi di cespite non ammortizzabile, perché non suscettibile di obsolescenza. Anche sotto il profilo fiscale tale interpretazione è condivisa, tant'è che il D.M. 31 Dicembre 1988, che reca le tabelle dei coefficienti ordinari di ammortamento per categorie di attività e di beni, prevede che siano ammortizzabili aree e terreni solamente nel caso in cui siano serventi impianti ferroviari, portuali e autostradali, ivi considerando un'obsolescenza dovuta all'utilizzo speciale ed atipico degli stessi.

Fermo restando che la problematica connessa al possibile ammortamento di un terreno agricolo è allo stato attuale oggetto di approfondimento da parte dell'Amministrazione finanziaria, appare opportuno segnalare che:

- con circolare n° 98/E del 17 Maggio 2000, l'Amministrazione finanziaria ha precisato che *"i terreni, ancorché assolvano ad una funzione di strumentalità nell'esercizio delle attività, non sono ammortizzabili, atteso che, per la loro natura, non sono suscettibili di deperimento e consumo"* e che *"relativamente ai costi di acquisizione e di messa in opera dei vigneti ... gli stessi non sono ammortizzabili secondo i criteri ordinari ma, rientrando tra le spese relative a più esercizi, sono deducibili secondo la regola stabilita dall'art. 74, comma 3, del T.U.I.R."*;
- su tali basi ASSILEA (Associazione Italiana Leasing) aveva emanato un suo parere favorevole alla deducibilità dei costi derivanti dal leasing di un vigneto (parere fiscale 4/2001 del 5 Marzo 2001);
- tuttavia l'Agenzia delle Entrate, con risoluzione n° 27/E del 5 Febbraio 2003, a rettifica di quanto precisato nella sopra richiamata circolare, ha espresso il parere che il beneficio dell'ammortamento non possa applicarsi all'acquisto dei terreni ma operi, invece, con riferimento all'impianto di nuovi vigneti ed alle spese sostenute per l'ampliamento, la riattivazione o l'ammodernamento di vigneti preesistenti;
- la risoluzione 19/E del 23 Febbraio 2004 ha definito la non deducibilità fiscale del costo di acquisizione del terreno e della relativa quota



parte del canone: i terreni agricoli e le aree edificabili sono per loro natura non suscettibili di ammortamento per la società di leasing cedente, e questo limite si riflette nel canone di leasing quale parziale non deducibilità per l'utilizzatore;

- l'ASSILEA è quindi ritornata sul tema del leasing dei vigneti, a commento della risoluzione ministeriale n° 19/E del 23 Febbraio 2004, ritenendo di poter ancora difendere la sua posizione, seppure in un contesto decisamente più problematico.

E' giusto concentrare l'attenzione verso la recente risoluzione dell'Agenzia delle Entrate (n° 19/E del 23 Febbraio 2004), che ha negato la deducibilità parziale dei canoni di locazione finanziaria di un'area attrezzata sulla quale non insisteva alcun fabbricato (nella fattispecie si lavoravano a cielo aperto minerali vari e materiali di risulta, con l'ausilio di appropriati macchinari). Con la risoluzione in questione l'Agenzia delle Entrate ha risposto ad un interpello diretto a conoscere se i canoni di leasing da corrispondere, con riferimento alla locazione di un terreno, siano deducibili nella determinazione del reddito di impresa (ai sensi dell'art. 102 del T.U.I.R.) e, in caso affermativo, quale sia il periodo di imposta a partire dal quale detti canoni possano essere dedotti.

Nella risposta l'Agenzia delle Entrate parte dalla considerazione che:

- *"Il trattamento fiscale dei canoni derivanti da un contratto di locazione finanziaria per l'acquisizione di un terreno deve essere equivalente a quello applicabile al costo sostenuto per l'acquisto di un terreno a titolo di proprietà";*
- *"in linea con tale impostazione, gli stessi principi contabili internazionali consentono al locatario la possibilità di effettuare l'ammortamento contabile dei beni acquisiti con un contratto di locazione finanziaria, e di ripartire i canoni di leasing tra costi finanziari e riduzione delle passività residue (metodo di contabilizzazione c.d. finanziario)".*

Fatte queste premesse, l'Agenzia delle Entrate arriva alla conclusione che *"così come non sono ammesse in deduzione dal reddito di impresa le quote di ammortamento di un terreno strumentale, non sono deducibili i canoni di locazione finanziaria relativi ad un terreno acquisito in leasing"*. L'Agenzia delle Entrate evidenzia che, avendo i terreni una



durata illimitata, gli stessi non sono soggetti a deperimento e consumo, e quindi non possono essere ammortizzati, ancorché assolvano una funzione di bene strumentale.

La risoluzione prosegue evidenziando che, sempre per il principio di equivalenza, *“così come l’acquisto di un terreno strumentale, realizzato con mezzi finanziari esterni, avrebbe comportato la deducibilità degli interessi passivi relativi al finanziamento, allo stesso modo sono deducibili gli interessi passivi corrisposti per l’acquisizione del terreno con un contratto di leasing”*.

L’amministrazione finanziaria ha in definitiva ricordato il criterio generale di non deducibilità del costo dei terreni e il principio della neutralità della locazione finanziaria rispetto all’acquisto diretto, per poi concludere per la non deducibilità di quella parte del canone riconducibile al costo dell’area.

Con riferimento alla locazione finanziaria avente ad oggetto un terreno agricolo, non si può sottacere che la legislazione vigente pone come unica condizione, ai fini della deducibilità dei canoni di leasing, la durata minima di 8 anni del contratto*. Tale interpretazione risulta oltretutto confermata dal parere approvato ed espresso dalla VI Commissione Finanze del Senato all’articolo 102, comma 8.

In sintesi si può affermare che allo stato attuale, a seguito della recente risoluzione dell’Agenzia delle Entrate, il problema dell’ammortamento dei terreni agrari rappresenta un elemento che può ostacolare la stipula di un contratto di leasing, e sul quale appare auspicabile un intervento “chiarificatore” da parte degli Enti preposti.

4.2. Il problema del diritto di prelazione agraria

Anche l’istituto giuridico della prelazione agraria può rappresentare un ostacolo alla stipula di un contratto di locazione finanziaria per un vigneto.

* durata modificata, con decorrenza 3 dicembre 2005, dall’articolo 5-ter della legge 2 dicembre 2005 n. 248



Infatti, come già accennato precedentemente, la società concedente deve acquistare il terreno vitato o da vitare da un soggetto fornitore, diventando quindi proprietaria del bene; lo stesso bene viene immediatamente concesso in utilizzo ad un locatario, che lo gestisce per un periodo di tempo prestabilito, dietro il pagamento di un canone periodico. Per l'acquisto del terreno, la società di leasing deve fare i conti con il diritto di prelazione agraria.

Come è noto, la prelazione agraria può essere suddivisa in 2 tipologie:

- prelazione agraria del coltivatore diretto insediato sul fondo prelazionabile;
- prelazione agraria del confinante coltivatore diretto.

La materia del diritto di prelazione è disciplinata dall'articolo 8 della legge 590/65 e dall'articolo 7 della legge 817/71. In virtù di queste norme il diritto della prelazione agraria spetta innanzitutto all'eventuale affittuario coltivatore e alle categorie di colono, compartecipe, enfiteuta coltivatore diretto, a patto che gli stessi soggetti menzionati coltivino il fondo in questione da almeno 2 anni. Se i soggetti succitati dovessero rinunciare, il diritto può essere esercitato dai confinanti coltivatori diretti, ovvero da coloro che direttamente e abitualmente si dedicano alla coltivazione dei fondi e all'allevamento o al governo del bestiame⁴.

Importante è precisare che il diritto alla prelazione dei confinanti presuppone la perfetta contiguità dei fondi. In merito al concetto di fondo "contiguo" e di "confinante", deve trattarsi di una contiguità fisica e materiale, per cui il diritto non sorge in capo al proprietario del fondo confinante se i due fondi sono separati da una strada pubblica (Cass. SS.UU. n. 25.3.88). Si ritiene, invece, che non si tratti di separazione se la strada è privata ed è stata creata dai due vicini per un uso esclusivo degli stessi. Debbono considerarsi confinanti anche quei fondi che, in origine contigui, siano stati artificialmente separati (specialmente se in maniera fraudolenta).

⁴ L'essere coltivatore diretto è oggetto di precise pronunce giurisprudenziali, basti pensare che a volte è stato riconosciuto questo status anche all'impiegato che nel tempo libero coltiva il suo piccolo appezzamento di terreno



ta) da una striscia incolta di dubbia utilizzazione agricola (Cass. 2781/1988), oppure i fondi in cui la "separazione" consista in un ostacolo "naturale" come un fosso, un filare di alberi e simili, ostacolo che risulti in rapporto di adiacenza ed in funzione della destinazione agricola (Cass. 1548/21.2.85).

Nel caso di una pluralità di confinanti con il fondo rustico posto in vendita, il diritto di prelazione spetta a ciascuno di essi: qualora vi sia una situazione di conflittualità da parte di più pretendenti, la decisione spetta al giudice, che deve accordare la precedenza a colui che è in grado di dimostrare la migliore attitudine a costituire un'unità aziendale produttiva più efficiente delle altre, dal punto di vista tecnico ed economico (la legge infatti si prefigge, con l'accorpamento di più fondi separati, di operare una sorta di riordino fondiario e creare delle unità produttive più valide e competitive).

Se sul fondo che si intende vendere è presente un affittuario, il nuovo proprietario deve continuare a rispettare i termini ed i patti dell'affitto, in base alla legge 203/82. Sempre in virtù di quest'ultima legge, è consigliabile che se l'eventuale affittuario dovesse rinunciare al diritto di prelazione del fondo, lo facesse dinanzi all'organizzazione sindacale apposita.

Per quanto riguarda le modalità di esercizio del diritto di prelazione, il proprietario venditore deve spedire ai titolari sopra indicati il preliminare della vendita, con l'indicazione del prezzo di vendita: trascorsi inutilmente 30 giorni senza che nessuno abbia esercitato il diritto di prelazione, il proprietario potrà vendere a quelle stesse condizioni.



5. POSSIBILI SOLUZIONI AGLI OSTACOLI

I dati e le statistiche proposti nella sezione 2 evidenziano che le produzioni vinicole di qualità sono in chiara espansione, a discapito delle piccole produzioni di tipo familiare.

Grazie all'utilizzo di una tipologia di finanziamento come il leasing dei vigneti, le aziende più grandi e competitive (ovvero le imprese target per un'eventuale operazione di leasing dei vigneti) potrebbero accrescere le proprie potenzialità produttive complessive puntando decisamente sulla qualità, il cui raggiungimento presuppone dei costi decisamente superiori rispetto a produzioni "ordinarie".

Senza dubbio il ricorso al leasing dei vigneti per le aziende vitivinicole avrebbe degli evidenti vantaggi, soprattutto di natura fiscale, che rendono tale forma di finanziamento più vantaggiosa rispetto ad altre forme alternative. Ma tale vantaggiosità deve fare i conti con alcune problematiche che ostano l'operazione di locazione finanziaria dei vigneti. Ma in relazione agli ostacoli esposti nella sezione precedente, quali soluzioni si potrebbero adottare?

Per quanto riguarda il problema del *diritto della prelazione agraria*, verificata l'insussistenza della presenza di un coltivatore diretto sul fondo prelazionabile, al fine di superare l'eventuale ostacolo derivante dalla prelazione agraria del confinante, potrebbe essere utile che l'alienante si riservi una striscia di terreno al confine fra i 2 fondi, in maniera tale da interrompere la contiguità e la continuità fisica, condizione sufficiente a escludere il diritto di prelazione.

Va ricordato in proposito, come già evidenziato precedentemente, che alcune decisioni giurisprudenziali hanno ritenuto valido il suddetto criterio, a condizione che non vi sia una chiara artificiosità, cioè non vi sia alcuna utilità economica, e quindi a patto che la riserva non sia stata creata con l'unico fine di eludere il diritto di prelazione del confinante. Peraltro è necessario che sussista un reale interesse da parte del proprietario ad utilizzare effettivamente tale tratto di terreno, il quale deve essere suscettibile di autonoma e svincolata utilizzazione economica.

La creazione di tale "fascia di sicurezza" deve essere garantita da un apposito frazionamento, da compiere comunque anteriormente alla



stipula del contratto di leasing, al fine di accentuare il requisito dell'autonomia della suddetta striscia di terreno di confine, che diventerebbe (a seguito del frazionamento) autonoma anche da un punto di vista catastrale.

Evidentemente, la forma di leasing che permette la maggiore "sicurezza" alla società di leasing e all'azienda viti-vinicola è il lease-back⁵ di vigneti di superficie notevole, sui quali l'operazione di locazione finanziaria interessa solamente una porzione interna, seppure consistente, dei terreni di proprietà.

Da ricordare inoltre che sul diritto di prelazione incide il valore complessivo del terreno, vitato o da vitare, che si dovrà acquisire, perché al crescere del valore dello stesso sarà maggiormente difficile trovare confinanti tanto "facoltosi" da potere esercitare il diritto di prelazione agraria e di fraporsi all'operazione di locazione finanziaria.

Da questo punto di vista, si deve ricordare che le operazioni di leasing relative ai vigneti promosse da alcune società di locazione finanziaria hanno avuto come condizione sine qua non il leasing di corpi fondiari unici (ovvero non frammentati in più parcelle), vitati o meno, di valore quantomeno superiore ai 500.000 euro.

Più complesso è il problema dell'*ammortamento dei terreni agricoli*. In merito alla locazione finanziaria dei vigneti, allo stato attuale appare abbastanza evidente la non deducibilità fiscale del costo di acquisizione del terreno e della relativa quota parte del canone. Pertanto, si ritiene che, a seguito della risoluzione 19/E del 23 Febbraio 2004, sia necessario un intervento legislativo che faccia chiarezza sull'argomento (riducendo così il rischio, sia per la società di leasing che per l'utilizzatore, di intraprendere un'operazione di locazione finanziaria non del tutto "blindata") partendo dal presupposto che un vigneto presenta delle forti peculiarità, sulle quali verrà di seguito focalizzata l'attenzione, che lo rendono nettamente diverso da un "semplice" terreno agricolo.

⁵ Si parla di lease-back quando il fornitore del bene, ovvero il soggetto dal quale la società di leasing acquista il cespite, coincide con l'utilizzatore futuro.



Un vigneto rappresenta una coltura arborea ben definita, che si può annoverare nell'ambito dei frutteti. Nel caso delle aziende viti-vinicole di grandi dimensioni, i vigneti sono definibili come colture specializzate, coetanee o disetanee. Per le colture arboree specializzate coetanee, è possibile arrivare al valore del soprassuolo per differenza fra il valore complessivo dell'arboreto ed il valore del suolo nudo, Micheli (1993).

Se si andasse a scorporare dal valore del vigneto il valore del suolo nudo, si arriverebbe alla determinazione del valore del soprassuolo, ovvero del valore in senso stretto dei fruttiferi e delle strutture (pali, fili, ecc.) necessarie alla corretta predisposizione dell'impalcatura del vigneto stesso.

Per le colture viti-vinicole emergerebbe il fatto che il valore del soprassuolo risulterebbe superiore, in misura più o meno netta, al valore del suolo nudo. Già questa affermazione appare molto importante, perché si potrebbe ipotizzare che il terreno agricolo assume un'importanza minore rispetto al vigneto in senso stretto, e che il valore dell'appezzamento aziendale dove è presente la coltura risulta in buona parte legato alla presenza delle piante fruttifere, piuttosto che al terreno agricolo nudo.

In effetti, la gestione di molte tipologie di frutteti, tra le quali i vigneti, presuppone un'organizzazione aziendale decisamente complessa, soprattutto in merito alla gestione tecnico-agronomica della coltura (si pensi alle tecniche di concimazione, potatura, difesa dai fattori biotici, raccolta, ecc.): questo spiega per quale motivo il suolo nudo assume un ruolo meno importante rispetto al frutteto.

Oltretutto il suolo, da un punto di vista morfologico e geo-pedologico (pH, tessitura, struttura, ecc.), non assume un'importanza predominante nel caso di un vigneto, o perlomeno non la assume in condizioni normali, essendo la vite sotto tale aspetto una coltura di esigenze non significative, ma anzi alquanto adattabile.

A ciò va aggiunto, nel caso specifico dei vigneti, il discorso delle quote UE (Regolamento 1493/99), il cui possesso rappresenta per un imprenditore del settore la condizione necessaria e fondamentale per poter commercializzare le produzioni vinicole aziendali. Il vincolo comunitario delle quote europee è un elemento di notevole importanza, poiché attualmente esiste un vero e proprio "mercato delle quote", che si carat-

terizza per il passaggio di quote tra aziende detentrici e non in cambio di adeguate contropartite economiche. Pertanto, in un certo qual modo si può affermare che al valore del soprassuolo si dovrebbe aggiungere il valore del possesso delle quote UE.

Per tutto quanto affermato finora, si può concludere che il suolo nudo può essere considerato di importanza "secondaria" rispetto al vigneto, e questo potrebbe in teoria "eludere" il problema della inammissibilità della deducibilità fiscale del costo di acquisizione del terreno e della relativa quota parte del canone, se si riuscisse a definire il suolo nudo come una pertinenza del vigneto in senso stretto, così come avviene tuttora per le operazioni di leasing immobiliare che interessano le aree fabbricabili.

Infatti, nelle locazioni immobiliari delle aree fabbricabili, sulle quali sorgerà un edificio, si parla del terreno come di una pertinenza del fabbricato in quanto il valore del primo risulta decisamente inferiore al valore del secondo (il valore del terreno si aggira intorno al 5-10% del valore del fabbricato).

Altro elemento da evidenziare è legato al fatto che un vigneto è una coltura arborea che ha una durata di vita economica dell'ordine dei 25-30 anni, in particolare a seconda delle modalità di gestione tecnico-agronomiche e delle cultivar e dei portinnesti scelti. Oltre questo arco di tempo il mantenimento del vigneto, ormai vetusto, si rivela non più conveniente da un punto di vista economico, per cui si deve provvedere all'espianto ed all'eventuale reimpianto. Pertanto ogni 25-30 anni un'azienda viti-vinicola dovrà provvedere all'eliminazione delle viti ed alla loro sostituzione con nuove piantine, con dei costi decisamente sostenuti. Essendo una coltura pluriennale quale un vigneto definibile come un capitale fisso, allora è possibile calcolare sullo stesso le corrispondenti quote di reintegrazione.

Si potrebbe quindi affermare che il vigneto, per via della sua durata di vita economica non infinita, bensì dell'ordine dei 25-30 anni, rappresenta un bene suscettibile di deprezzamento, e per il quale alla fine del ciclo economico deve essere previsto l'espianto ed il successivo reimpianto, per via del non più conveniente mantenimento in produzione della coltura stessa, ormai vetusta. Da questo punto di vista una coltura



arborea come un vigneto non rappresenta un cespite non suscettibile di obsolescenza quale un "semplice" terreno agricolo.

La risoluzione 19/E del 23 Febbraio 2004 dell'Agenzia delle Entrate, relativa al problema dell'ammortamento dei canoni di locazione e dell'ammortamento dei terreni agricoli, impone in definitiva un'attenta riflessione in merito alle ipotesi di locazione finanziaria di vigneti o di altri terreni a destinazione agricola particolare.

Allo stato attuale infatti, a seguito della risoluzione succitata, il leasing dei vigneti presenta dei "rischi", in quanto, come ampiamente visto prima, un vigneto non è definibile propriamente come un terreno agricolo, per via della sua forte specificità: tuttavia è il suolo nudo su cui si coltiva la coltura a rappresentare il terreno agricolo, per cui la questione andrebbe chiarita con precisione.

L'unica strada aperta per la soluzione di tale problema è rappresentata da una norma di legge che sancisca in modo inequivocabile la praticabilità civilistica e la deducibilità fiscale delle operazioni di leasing in ambito agricolo, e nello specifico per il leasing dei vigneti (considerate anche le peculiarità degli stessi), individuando analiticamente le fattispecie in deroga al criterio generale esposto precedentemente.

L'importanza di un intervento legislativo che risolva la questione dell'ammortamento dei terreni agrari è evidente: oltre a "spianare" la strada alle operazioni di locazione finanziaria dei vigneti, si aprirebbero degli scenari interessanti in merito al leasing anche per altre tipologie di frutteti.



BIBLIOGRAFIA

Assilea e SDA Bocconi (2001). "Leasing Diploma. Manuale di Autoformazione". Roma: Assilea.

Banca d'Italia (2001). "Bollettino Statistico 2001", Roma.

Banca d'Italia (2002). "Bollettino Statistico 2002", Roma.

Banca d'Italia (2003). "Bollettino Statistico 2003", Roma.

INEA (2004). Le Politiche di Sostegno ai Mercati Agricoli, I Prodotti Vitivinicoli, in "Le Politiche Agricole dell'Unione Europea - Rapporto INEA 2002-2003", Roma.

ISTAT (Giugno 2001). "5° Censimento Generale dell'Agricoltura – Risultati Provvisori";

Michieli, I. (1993). "Trattato di Estimo", Bologna: Edagricole.



A cura di Assilea Servizi Srl
per conto della
Associazione Italiana Leasing
00144 Roma - Piazzale Ezio Tarantelli, 100
Telefono 069970361
Fax 0645440739
Internet www.assilea.it
E.mail info@assilea.it

