



Università
Ca' Foscari
Venezia

Università Ca' Foscari
Dorsoduro 3246, 30123 Venezia

Dipartimento di Economia
Corso di laurea Magistrale in Economia e Finanza

Tesi di Laurea Magistrale

Il nuovo principio contabile internazionale

IFRS 16 - Leases

Relatore: Prof. Massimo Buongiorno

Laureando: Fabio Armellin

Matricola: 852772

Anno Accademico: 2019 / 2020

Indice

Indice delle figure.....	5
Indice delle tabelle	5
Indice dei grafici.....	6
Introduzione.....	7
1. Evoluzione del percorso normativo del leasing.....	10
1.1. Il processo di convergenza degli Standard Setter	10
1.2. Lo IAS 17	12
1.3. I primi contributi dal mondo accademico	14
1.4. Discussion Paper 2009, Exposure Draft 2010 e 2013 e costituzione del nuovo IFRS 16 – Leases.....	16
2. Presentazione del nuovo principio contabile internazionale IFRS 16	23
2.1. Ambito di applicazione	23
2.2. Individuazione dell'attività all'interno di un contratto	24
2.2.1. Diritti sostanziali di sostituzione.....	26
2.3. Diritto di controllo dell'attività.....	28
2.3.1. Diritto di ottenere benefici economici dall'utilizzo dell'attività.....	28
2.3.2. Diritto di decidere sull'utilizzo dell'attività.....	29
2.4. Separazione della componente di leasing.....	34
2.5. Durata del leasing.....	38
2.6. Esenzioni al criterio generale.....	43
2.6.1. Contratto di leasing a breve termine	44
2.6.2. Contratto di leasing avente ad oggetto un'attività sottostante di modesto valore	45
3. Il bilancio del locatario.....	47
3.1. Rilevazione.....	47
3.2. Valutazione iniziale dell'attività per il diritto d'uso.....	49

3.3.	Valutazione iniziale della passività per il leasing	50
3.3.1.	Pagamenti dovuti per il leasing.....	51
3.3.2.	I tassi di attualizzazione.....	54
3.4.	Valutazioni successive: attività per il diritto d'uso	58
3.5.	Valutazioni successive: passività legata al leasing	61
3.5.1.	Rideterminazione della passività per il leasing.....	61
3.6.	Modifiche del leasing	65
3.7.	Esposizione del leasing nel bilancio del locatario	69
3.8.	Disposizioni transitorie	73
4.	Il bilancio del locatore.....	76
4.1.	Classificazione delle operazioni di leasing.....	77
4.1.1.	Classificazione dei terreni e fabbricati.....	80
4.2.	Leasing finanziari.....	81
4.2.1.	Leasing finanziario diretto: rilevazione iniziale e valutazioni successive	81
4.2.2.	Leasing finanziario al consumo: rilevazione iniziale e valutazioni successive	84
4.3.	Leasing operativi.....	87
4.3.1.	Leasing operativo delle società di leasing.....	87
4.3.2.	Leasing operativo dei produttori/commercianti di beni.....	88
4.4.	Informativa al pubblico.....	88
4.5.	Il sub-leasing.....	89
4.6.	Operazioni di vendita e retrolocazione (sale and lease-back).....	89
4.6.1.	Trasferimento di un'attività qualificata come una vendita.....	90
4.6.2.	Trasferimento di un'attività non qualificata come una vendita.....	93
5.	Evidenze empiriche su bilanci di società italiane quotate	94
5.1.	Considerazioni preliminari.....	95

5.2. Analisi del campione di imprese	100
5.2.1. Scelta degli indicatori economico-finanziari	101
5.3. Commento dei risultati ottenuti	104
Conclusione.....	115
Appendice A.....	117
Appendice B.....	118
Bibliografia.....	122
Sitografia.....	123

Indice delle figure

Figura 1: differenza tra un contratto di leasing e un contratto di servizi.....	31
Figura 2: diagramma decisionale per la verifica della presenza di un leasing.....	32
Figura 3: durata del contratto in assenza di opzioni.	39
Figura 4: durata del contratto nel caso di cessazione anticipata.....	40
Figura 5: durata del contratto con esercizio dell'opzione di estensione.	40
Figura 6: collocamento temporale dei costi legati al leasing.....	50
Figura 7: rilevazione iniziale dell'attività per il diritto d'uso e della passività per il leasing.....	53
Figura 8: modifica del valore della passività per il leasing	62
Figura 9: approccio retrospettivo	74
Figura 10: approccio retrospettivo modificato.....	75
Figura 11: definizione di valore residuo garantito/non garantito di un bene	82
Figura 12: schema di funzionamento di un'operazione di vendita e retrolocazione.....	90

Indice delle tabelle

Tabella 1: composizione del campione sul quale si è costruita l'analisi per la verifica degli effetti dell'applicazione del nuovo principio IFRS 16.....	101
Tabella 2: composizione dettagliata del campione di imprese quotate alla Borsa Italiana	117
Tabella 3: indici di redditività	118
Tabella 4: indici di equilibrio finanziario	120

Indice dei grafici

Grafico 1: incidenza dell'attività per diritto d'uso per settore al 31/12/2019	97
Grafico 2: destinazione dei contratti di leasing delle principali società quotate italiane al 31/12/2019.....	99
Grafico 3: ROI	105
Grafico 4: ROA.....	106
Grafico 5: ROE.....	107
Grafico 6: Ebitda margin.....	108
Grafico 7: ROS (Ebit margin).....	109
Grafico 8: Indice di leva finanziaria.....	110
Grafico 9: Indice di copertura degli oneri finanziari.....	111
Grafico 10: Indice di capacità di rimborso del debito	112

Introduzione

La revisione del sistema di contabilizzazione del leasing e l'introduzione del nuovo Principio IFRS 16 – *Leases* a partire dal 1° gennaio 2019 giunge al termine di un percorso molto articolato, che pone le proprie basi alla fine degli anni '90 del novecento e ha coinvolto i due più importanti Organismi di contabilità a livello internazionale, IASB¹ e FASB², oltre che un'ampia rappresentanza di una serie di altri attori del sistema economico-finanziario, cioè gli utilizzatori finali del bilancio, che si sono spesi nell'alimentare un dibattito e a sostenere il miglioramento della qualità delle informazioni che il nuovo principio avrebbe dovuto fornire.

Nonostante lo sforzo compiuto dalle parti coinvolte nel progetto, un documento denominato IFRS 16 *Leases - Effects Analysis*³, sottolinea come i benefici derivanti dall'implementazione del nuovo standard in termini di maggior chiarezza e trasparenza di esposizione delle poste in bilancio soprattutto per soggetti quali investitori e analisti finanziari siano maggiori dei costi di set up associati, cioè quelli legati principalmente alla transazione e alla comprensione del nuovo principio.

Le richieste avanzate dagli stakeholders durante questi anni hanno riguardato principalmente la necessità di creare un sistema tale per cui una percentuale più rilevante di leasing trovasse evidenza in bilancio. Nell'ultimo studio in ordine cronologico condotto da IASB e FASB, si è stimato che le società quotate che utilizzano gli International Financial Reporting Standards (IFRS) o gli US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) quale metodologia contabile per la redazione del proprio bilancio, avessero un ammontare pari a circa 3.300 Miliardi di Dollari statunitensi di impegni in leasing, dei quali circa l'85% rappresentato da operazioni fuori bilancio, alla fine del 2014⁴.

Le maggiori critiche promosse dagli utilizzatori del bilancio nei confronti del precedente principio contabile IAS 17 – *Leasing* afferivano al fatto che questo non imponesse ai locatari la capitalizzazione del leasing operativo nel bilancio attraverso l'iscrizione di un'attività e di una passività così come previsto invece per il leasing finanziario. Per tale

¹ International Accounting Standards Board.

² Financial Accounting Standards Board, è l'organismo di contabilità responsabile della redazione dei principi contabili statunitensi.

³ IFRS 16 *Leases - Effects Analysis*, IFRS Foundation, Gennaio 2016.

⁴ Lo studio si basa sull'analisi di un campione di 30.000 società quotate che utilizzano i principi contabili precedentemente citati, delle quali oltre 14.000 hanno divulgato informazioni sugli accordi fuori bilancio nelle relazioni annuali del 2014.

motivo la principale novità introdotta dal nuovo standard contabile è la previsione di uniformità tra le due forme di leasing, quindi l'eliminazione di una loro classificazione, anche se, come si avrà modo di capire più avanti, in realtà la distinzione tra le due fattispecie ha ancora ragion d'essere nella rappresentazione del bilancio del locatore.

L'IFRS 16 prevede che queste grandezze vengano contabilizzate secondo il modello del Diritto d'uso, così definito in considerazione del fatto che in capo al locatario sorgerà il diritto di utilizzare il bene sottostante per tutta la durata del contratto, a fronte di una passività per il leasing che sorge nei confronti del locatore; l'esposizione nel conto economico e la rilevazione dei costi sono simili rispetto a quanto previsto dallo IAS 17 per i leasing finanziari, dove si chiedeva di indicare separatamente l'ammortamento per il diritto d'uso del bene e gli oneri finanziari sostenuti, secondo importi decrescenti.

Questa modalità di rappresentazione non si applica soltanto ai contratti di leasing propriamente detti, ma a tutti i contratti che soddisfano la definizione di leasing dello standard internazionale e, quindi, tra gli altri, ai contratti di noleggio di auto e macchinari e ai contratti di affitto di immobili, solo per citarne alcuni.

Ma è proprio attorno all'individuazione di cosa sia il leasing che emerge uno dei punti focali della logica che distingue i due principi contabili.

L'approccio seguito dallo IAS 17 trova fondamento sul concetto di trasferimento dei rischi e benefici⁵: in quei contratti nei quali ciò effettivamente avviene, il leasing può essere capitalizzato tra le attività e passività del bilancio e classificato come leasing finanziario; al contrario si è di fronte ad un leasing operativo nel momento in cui tale requisito non viene rispettato.

Questa logica di discriminazione finiva per non includere un'elevata fattispecie di contratti, tra i quali sicuramente primeggiavano i noleggi e i contratti di locazione immobiliare: attività che confluivano inevitabilmente tra le operazioni fuori bilancio.

Nella logica importata con l'IFRS 16, invece, il nuovo discriminante diventa il controllo che si ha sul bene, il quale si concretizza nel godimento di entrambi: *i)* il diritto di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici derivanti dall'uso del bene identificato e *ii)* il diritto di decidere sull'utilizzo del bene identificato; viceversa,

⁵ I rischi comprendono la possibilità di perdite in capo al locatario, dovute per esempio da capacità inutilizzata, da obsolescenza tecnica o da variazioni nel rendimento per cambio di condizioni economiche. I benefici, al contrario, sono rappresentati dall'attesa di un utilizzo redditizio del bene durante la sua vita economica e dei proventi derivanti dalla rivalutazione o dalla realizzazione del valore residuo.

tutto ciò che non risponde a questi due criteri, viene classificato come contratto per servizi e non è soggetto alla capitalizzazione dei costi sostenuti.

Questo passaggio è fondamentale perché la nuova definizione di controllo, unitamente al fatto che non ci sia più una distinzione tra le due fattispecie di leasing ha permesso, da un lato, di poter far emergere una buona parte delle attività e delle passività che prima erano fuori bilancio e dall'altra di enfatizzare ancor di più il principio di prevalenza della sostanza sulla forma e di conseguenza di fornire una rappresentazione sempre più veritiera della reale situazione economico-finanziaria della società.

Oltre agli aspetti propriamente contabili che riguardano il bilancio del locatario e del locatore, in questi capitoli si cercherà di porre l'attenzione sulle logiche che hanno portato alla nascita del nuovo principio, ponendo particolare enfasi ai dubbi sollevati dai vari operatori durante questi anni di transizione e non dimenticando di mantenere un confronto aperto con il precedente principio contabile.

Infine si è ritenuto opportuno dedicare un capitolo conclusivo al tentativo di conciliare il lungo percorso accademico con i risultati riscontrati empiricamente nei bilanci delle società italiane, alla luce del fatto che il 2020 rappresenta l'anno nel quale effettivamente si avranno le prime evidenze delle novità introdotte, essendo terminato il primo esercizio dall'entrata in vigore del nuovo IFRS 16 – *Leases*.

1. Evoluzione del percorso normativo del leasing

1.1. Il processo di convergenza degli Standard Setter

Il percorso che ha condotto alla pubblicazione del nuovo standard contabile è stato caratterizzato da una successione di molteplici avvenimenti.

Una loro corretta ricostruzione è importante in quanto fornisce un valido spunto di analisi nel capire quali sono state le necessità e le cause che hanno dato origine al nuovo Principio contabile IFRS 16 – *Leases* proprio come si presenta nella sua forma definitiva, quella pubblicata il 13 gennaio 2016 dallo IASB.

L'elemento cardine, anche se non il primo in ordine cronologico, si ebbe nei primi anni 2000, precisamente tra il 2001 e il 2002, quando negli Stati Uniti d'America sono emersi alcuni scandali in materia di contabilità aziendale che hanno messo in luce una serie di carenze nel governo societario, nelle pratiche di revisione contabile e nella rendicontazione finanziaria delle società statunitensi⁶.

In risposta a questo grosso problema il Congresso degli Stati Uniti ha approvato nel 2002 il Sarbans–Oxley Act, la legge più significativa in ambito societario dagli anni '30 del secolo precedente. Ebbene, tra i vari provvedimenti contenuti nella norma, la sezione 401 (c) imponeva alla SEC⁷ di condurre uno studio empirico⁸ che affrontasse due questioni principali:

- indagare sul grado di adeguatezza dei bilanci redatti dagli emittenti circa il fatto che questi riflettessero in modo trasparente le disposizioni sulle attività fuori bilancio
- l'entità degli accordi fuori bilancio.

Con riferimento al primo punto gli studi condotti dalla SEC si sono concentrati su una serie di accordi commerciali che potessero avere implicazioni fuori bilancio quindi, nel dettaglio, investimenti nel patrimonio netto di altre società, trasferimenti di attività finanziarie, obbligazioni e garanzie potenziali, derivati ma, soprattutto, contratti di

⁶ Ci si sta riferendo al ben noto scandalo finanziario che coinvolse nel 2001 la Enron Corporation, oltre ai casi di Adelphia Communications Corporation e Worldcom. Con riferimento soprattutto alle vicissitudini della Enron Corporation, un approfondimento viene fornito nel documento di cui alla nota 8.

⁷ La SEC (Security Exchange Commission) è un organo indipendente del governo federale degli Stati Uniti d'America, il cui compito principale è la vigilanza e la regolamentazione dei mercati finanziari.

⁸ *Report and Recommendations Pursuant to Section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 On Arrangements with Off-Balance Sheet Implications, Special Purpose Entities, and Transparency of Filings by Issuers*, Giugno 2005.

leasing. Su questo fronte lo staff giunse alla conclusione che con la nuova legge si erano compiuti dei progressi ma che permanevano margini di miglioramento nella rendicontazione finanziaria di vari tipi di accordi con implicazioni fuori bilancio.

Per quanto concerne il secondo punto, sulla base di uno studio condotto su un campione di 200 società, la SEC ha stimato che ci potessero essere state approssimativamente 1250 miliardi di future passività non cancellabili e riferite a leasing operativi non rilevate nei bilanci degli emittenti ma, solamente, nelle note di bilancio.

In questo documento, inoltre, la SEC riconosceva l'inadeguatezza degli standard contabili esistenti ed esortava il FASB ad intraprendere un nuovo progetto volto a riconsiderare una serie di principi, tra i quali quello riguardante il leasing e suggeriva di sviluppare un contesto normativo che si concentrasse sull'informativa del bilancio, al fine di migliorarne la qualità e la trasparenza. La SEC, infine, suggerì di iniziare questo progetto di rinnovamento preferibilmente insieme allo IASB; anche se i motivi a sostegno di questa richiesta potrebbero essere molteplici, uno su tutti è rilevante e di immediata comprensione: più di 1000 società registrate presso la SEC non sono di diritto statunitense e dal marzo 2008 a queste è permesso redigere i propri bilanci secondo lo standard internazionale degli IAS-IFRS, senza che queste abbiano l'obbligo di redigere un prospetto di riconciliazione con gli US GAAP⁹.

Quello del 2008 è in realtà solo parte del processo di armonizzazione dei due principali Organismi di statuizione contabile a livello internazionale, cominciato sei anni prima e che si è reso necessario per cercare di adattare i due sistemi contabili ai problemi legati alla crescente globalizzazione dei mercati finanziari e riconducibili alla loro scarsa comparabilità.

Per questo motivo, nel 2002 venne siglato il Norwalk Agreement, un Memorandum of Understanding¹⁰ con il quale le due parti si impegnavano a:

- cercare di rimuovere le maggiori differenze tra i due standard contabili
- pubblicare i nuovi principi contabili e coordinare i propri programmi di lavoro insieme per garantire un maggiore livello di uniformità nel futuro.

⁹ Questa decisione è stata votata dalla SEC durante un convegno pubblico tenutosi il 15 Novembre del 2007 a Washington e contenuto nel documento *"Acceptance from Foreign Private Issuers of Financial Statements Prepared in Accordance with International Financial Reporting Standards without Reconciliation to US GAAP"*, del 21 Dicembre 2007.

¹⁰ Memorandum of Understanding sottoscritto tra il Financial Accounting Standards Board e l'International Accounting Standards Board il 18 Settembre 2002 a Norwalk, Connecticut, USA.

Nel 2006 il FASB e lo IASB iniziarono un processo di convergenza tra i rispettivi principi contabili, gli US GAAP e gli IFRS, che è descritto nel documento *A Roadmap of convergence between IFRSs and US GAAP-2006-2008 Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB*, che riprende la precedente intesa raggiunta e si pose:

- nel breve periodo (cioè entro il 2008) l'obiettivo di esaminare ed eliminare le maggiori differenze sussistenti tra IAS-IFRS e principi contabili statunitensi e si dovevano perciò intraprendere progetti comuni di convergenza e riconciliazione che avessero ad oggetto, tra gli altri, l'impairment, ricerca e sviluppo, le joint ventures, la tassazione sui redditi e altri temi
- nel lungo periodo l'obiettivo di sviluppare e condividere lo sviluppo dei futuri nuovi standard sulla base di percorsi comuni in modo da garantire una maggior comparabilità tra prospetti; proprio tra questi progetti fu inserita la revisione dei precedenti principi contabili sul leasing¹¹.

Gli Organismi nel 2008 hanno rinnovato il loro impegno nel completare gli obiettivi di lungo periodo riportati nel Memorandum.

1.2. Lo IAS 17

Lo IASB e FASB intrapresero perciò un percorso comune di sviluppo del nuovo principio contabile sul leasing, che sarebbero poi sfociati nell'emanazione, rispettivamente, dell'IFRS 16 e del TOPIC 842.

Nonostante i lavori ufficiali che hanno decretato l'inizio della revisione dei principi contabili risalgono al Marzo 2009 con la pubblicazione di un Discussion paper (DP/2009/1 - Leases: Preliminary Views), è utile fare delle ulteriori considerazioni.

I principi contabili precedentemente utilizzati avevano a loro volta una storia ormai trentennale: preceduti dall'emanazione dello Statement of Financial Accounting Standards 13 – *Accounting for leases* (SFAS 13) da parte dello FASB nel 1976, lo IASC¹² ha pubblicato a sua volta l'International Accounting Standard (IAS) 17 – *Leasing* nel 1982, il quale ha sua volta ha preceduto l'SSAP pubblicato nel Regno Unito nel 1984.

¹¹ Tra gli altri argomenti d'interesse comune ci furono per esempio quelli sul consolidamento, sulle valutazioni al fair value, sugli strumenti finanziari e sugli asset intangibili. Per ulteriori chiarimenti si rimanda al documento.

¹² L'International Accounting Standards Committee (IASC) è l'organismo contabile che ha preceduto, fino al 2001, l'International Accounting Standards Board (IASB).

Il filo conduttore che legava tutti questi principi contabili era la classificazione delle operazioni in leasing finanziario ed in leasing operativo, applicando il metodo del rischio-beneficio: secondo tale approccio non importa da un punto di vista giuridico chi detiene la proprietà del bene, ma piuttosto se vengono trasferiti i rischi ed i benefici derivanti dall'utilizzo dello stesso per tutta la durata del contratto di locazione. Così come formulato, quindi, il proprietario sostanziale ed il proprietario legale del bene non coincidono. Da qui si ricava il cosiddetto principio di prevalenza della sostanza (economica) sulla forma (giuridica), il quale prevede che il locatario contabilizzi il bene come se fosse di proprietà qualora rientri nell'ambito del leasing finanziario.

Sono gli stessi principi contabili a fornire degli esempi utili per stabilire se vengono sostanzialmente trasferiti tutti i rischi e benefici connessi alla proprietà. Ciò avviene per esempio quando si verificano individualmente o congiuntamente le seguenti condizioni (IAS 17, Par. 10):

- il leasing trasferisce la proprietà del bene al locatario al termine del contratto (ad esempio se c'è un'apposita clausola di opzione di acquisto)
- viene riconosciuta al locatario l'opzione di acquisto del bene ad un prezzo inferiore al fair value così come stimato all'inizio del contratto, in modo tale che tale opzione venga esercitata con un'elevata probabilità
- la durata del leasing copre la maggior parte della vita economica del bene anche se la proprietà non viene trasferita
- all'inizio del leasing il valore attuale dei pagamenti futuri dovuti equivale almeno al fair value del bene locato.

Una volta identificato un contratto di leasing come finanziario, lo IAS 17 stabilisce i requisiti sulla valutazione che il locatario e il locatore devono riportare a bilancio.

Bilancio del locatario: essendo simile ad un finanziamento, all'inizio il locatario iscrive il bene oggetto di leasing come se fosse di proprietà, quindi come attività nello stato patrimoniale e, come contropartita, un debito di pari valore nei confronti del locatore. Dopo la rilevazione iniziale, il locatario provvede annualmente all'ammortamento del bene: la probabilità associata all'esercizio dell'opzione di acquisto al termine del contratto è rilevante, infatti, se il locatario è ragionevolmente certo di esercitarla, allora il bene dovrà essere ammortizzato nel periodo più breve tra la sua vita utile e la durata del contratto; diversamente il bene verrà ammortizzato in base alla durata del contratto.

Inoltre il pagamento annuale effettuato nei confronti del locatore andrà in parte ad estinguere il debito a stato patrimoniale e in parte come onere finanziario a conto economico.

Bilancio del locatore: si caratterizza dall'iscrizione di un credito finanziario nell'attivo di stato patrimoniale vantato nei confronti del locatario per un valore corrispondente all'investimento netto del leasing; tale importo si ridurrà annualmente con il pagamento della quota capitale del canone, mentre la quota finanziaria verrà iscritta come provento finanziario nel conto economico.

Qualora non sussista il suddetto trasferimento di rischi e benefici in capo al locatario il leasing viene definito come operativo e comporta, in base allo IAS 17, una trascrizione differente.

Bilancio del locatario: in questo caso la trascrizione è molto semplice perché i canoni vengono iscritti nel conto economico come costo operativo e imputati secondo quote costanti, a meno che non vengano individuati metodi più inerenti alle modalità di godimento dei benefici del bene (ad esempio per quote decrescenti).

Bilancio del locatore: il bene rimane iscritto all'attivo dello stato patrimoniale del locatore e ammortizzato lungo la sua vita utile applicando criteri analoghi ad altri beni con caratteristiche simili. I canoni ed i proventi finanziari saranno rilevati a conto economico secondo un criterio a quote costanti, a meno che un altro criterio sia ritenuto maggiormente rappresentativo del beneficio economico stimato.

1.3. I primi contributi dal mondo accademico

Benché nel corso degli anni ci siano state numerose e successive rivisitazioni del precedente principio¹³, si è sentita sempre di più la necessità di intraprendere una nuova forma di rilevazione dei contratti di leasing.

Nel 1996 e nel 2000 un insieme di Standard Setter di diverse nazioni¹⁴ pubblicarono due Papers: *Accounting for Leases: A New Approach—Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts* e *Leases: Implementation of A New Approach*. Nei documenti si sosteneva come nel corso degli anni il leasing fosse stato sempre più

¹³ Lo IAS 17 - *Leasing* è stato sostituito in versioni aggiornate nel 1997, 2003, 2007, 2009 e 2010; quest'ultima rappresenta la versione rimasta in vigore fino al 31 dicembre 2018.

¹⁴ Parteciparono alla discussione e divulgazione gli standard setters di nazioni quali Australia, Canada, Nuova Zelanda, Regno Unito, Stati Uniti e l'International Accounting Standards Committee (IASC).

percepito dalle imprese come una vera e propria fonte di approvvigionamento di risorse alternativa ai canali di finanziamento tradizionali e arrivando a soddisfare, secondo una stima, fino ad un ottavo del fabbisogno finanziario mondiale per l'utilizzo di attrezzature.

Il nuovo approccio sostenuto dagli Standard Setter si concentrava sulla figura del locatario, proponendo di abolire il requisito di classificazione dei leasing come operativi o finanziari, avendo già ben in mente il fatto che molte società facessero di fatto leva sul leasing operativo come fonte di finanziamento "nascosta" e capace perciò di fornire un margine di leva finanziaria più elevata e che permettesse alle aziende di proteggere gli accordi sul debito già esistenti e di evitare i costi di rinegoziazione dei contratti.

In particolare nei documenti si risalta il fatto che partendo dal concetto di asset, definito come "risorsa controllata dall'impresa frutto di operazioni svolte in passato e dalla quale ci si attendono dei benefici economici futuri per l'impresa", allora è chiaro che una caratteristica centrale della definizione di asset sia la nozione di controllo piuttosto che quella di proprietà; applicando la definizione ai contratti di leasing è evidente che questi possano per tale motivo dar luogo a delle attività sia per il locatario che per il locatore: al primo per il controllo che questo ha sul bene, mentre al secondo per i benefici economici incorporati nel diritto di ricevere i pagamenti del leasing dal locatario in cambio dell'uso della proprietà locata.

Allo stesso modo una passività è "un'obbligazione attuale dell'impresa che deriva da operazioni svolte in passato e il cui regolamento porterà ad una fuoriuscita di risorse economiche dall'impresa che costituiscono benefici economici"¹⁵.

Anche in questo caso la definizione fornita dai principi contabili internazionali evidenzia che non è necessario che ci sia stato un acquisto vero e proprio, affinché sorga un'obbligazione in capo al locatario; infatti anche un contratto di leasing è frutto di un impegno passato e provoca il sacrificio di futuri benefici economici che dovranno essere corrisposti al locatore (cioè i canoni di locazione); quindi tale obbligo può derivare anche da un contratto giuridicamente vincolante senza che ci sia un trasferimento (almeno immediato) della proprietà del bene sottostante.

La conclusione che i documenti traggono è che, applicando queste definizioni di attività e passività, che fanno leva sul concetto di controllo anziché solo su quello di proprietà, i

¹⁵ Le definizioni di attività e passività derivano da quelle fornite dallo *IASB Conceptual Framework for Financial Reporting* (Conceptual Framework).

contratti di leasing (ragionevolmente tutti i leasing finanziari e buona parte di quelli operativi) possono essere riconosciuti a bilancio attraverso un'attività e una passività.

1.4. Discussion Paper 2009, Exposure Draft 2010 e 2013 e costituzione del nuovo IFRS 16 – Leases

Nonostante gli importanti contributi che sono arrivati dal mondo accademico già dalla fine degli anni Novanta, i lavori ufficiali sono cominciati con la pubblicazione di un Discussion Paper (DP/2009/1 - *Leases: Preliminary Views*) nel Marzo del 2009 e proseguiti con due distinti Exposure Draft¹⁶, rispettivamente di Agosto 2010 (ED/2010/9 - *Leases*) e Maggio 2013 (ED/2013/6 - *Leases*).

Come già precedentemente riferito, però, il primo obiettivo dei due Organismi fu quello di individuare similarità e differenze sussistenti tra i due diversi standard, in modo tale da riconciliarle. Alcune di queste sono identificate nell'appendice B del Paper.

Per esempio entrambi, sia lo IAS 17 che il SFAS 13, definiscono il leasing come un accordo per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all'utilizzo di un bene per un determinato periodo di tempo.

Una differenza, invece, la si coglie nell'ambito di utilizzo: SFAS 13 si applica solo a un accordo che conferisce il diritto di utilizzare immobili, terreni, impianti e macchinari (attrezzature e/o beni ammortizzabili). Lo IAS 17 definisce un leasing come un diritto di utilizzare un'attività. Di conseguenza, l'ambito di applicazione dello IAS 17 è più ampio di quello dell'SFAS 13 e comprende i leasing di alcune attività immateriali.

O ancora, secondo lo IAS 17, gli immobili detenuti dal locatario come investimento immobiliare e gli investimenti immobiliari concessi dal locatore tramite leasing operativi vengono contabilizzati in accordo allo IAS 40 - *Investimenti immobiliari*, anziché attraverso lo IAS 17, mentre le stesse fattispecie venivano trattate tutte dal SFAS 13.

¹⁶ Il Discussion Paper e l'Exposure Draft sono due strumenti di divulgazione promossi dagli Organismi responsabili dell'emanazione dei principi contabili e atti a raccogliere le opinioni di diversi stakeholders, quindi dei principali fruitori di tali standard contabili, quali esperti di contabilità, analisti finanziari, autorità di regolamentazione e controllo dei mercati, borsa valori, ecc., circa le tematiche che concernono la variazione di un principio contabile esistente o la regolamentazione di un nuovo standard.

Il Discussion Paper rileva anche una serie di criticità che caratterizzavano i principi contabili esistenti, infatti:

- a) molti utilizzatori ritengono che i leasing operativi generino attività e passività che dovrebbero trovare riscontro in bilancio. Di conseguenza adeguano gli importi rilevati in modo tale da farle emergere. Tuttavia spesso le note a bilancio disponibili per questi soggetti non sono sufficienti per consentire loro di apportare rettifiche affidabili e l'utilizzo tra gli investitori e analisti di differenti approcci crea evidenti asimmetrie informative sul mercato
- b) l'esistenza di due modelli di contabilizzazione differenti (cioè il leasing finanziario e quello operativo) porta alla conseguenza che transazioni molto simili potrebbero essere contabilizzate in modo differente e questo fattore riduce la comparabilità tra le imprese; molti soggetti hanno in particolar modo criticato il modello precedente per la sua soggettività, cioè soprattutto per la difficoltà nel definire una linea di demarcazione netta tra le due tipologie
- c) inoltre spesso le normative esistenti offrivano l'opportunità di strutturare il contratto in modo tale da far risultare essere un leasing operativo e quindi di ottenere una fonte di finanziamento di difficile individuazione.

In risposta alle critiche riportate, il Discussion Paper proponeva di strutturare il nuovo principio contabile nel seguente modo¹⁷:

- 1) definendo il nuovo ambito di applicazione del leasing e le relative eccezioni, cioè i leasing aventi ad oggetto un'attività sottostante di modesto valore e i leasing a breve termine. I Board hanno proposto che l'ambito di applicazione del nuovo principio proposto dovesse essere basato su quello degli standard esistenti (Capitolo 2 del DP)
- 2) descrivendo quali sono le attività (il diritto d'uso) e le passività (per il leasing) che devono essere contabilizzate nel bilancio, le quali incontrano la definizione di attività e passività così come fornita dai principi contabili internazionali (Capitolo 3 del DP)
- 3) analizzando le rilevazioni iniziali e quelle successive. Per quanto riguarda il diritto d'uso la previsione iniziale è stata quella della valutazione al costo, dove il costo altro non è che il valore attuale dei pagamenti per il leasing scontati utilizzando il tasso di finanziamento marginale del locatario ed essere

¹⁷ Questi argomenti verranno ripresi nel capitolo successivo. In questa fase si vuole fornire al lettore una panoramica generale che aiuti a comprendere i motivi e la logica con la quale il principio è stato redatto.

successivamente ammortizzato al più breve tra la durata del leasing e la vita economica del bene; anche l'obbligazione che sorge in capo al locatario deve essere misurata al valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing scontati utilizzando il tasso di finanziamento marginale, mentre la valutazione successiva è basata sul criterio del costo ammortizzato (Capitoli 4 e 5 del DP)

- 4) determinando la durata del leasing e le opzioni di acquisto (Capitolo 6 del DP)
- 5) descrivendo una modalità di riconoscimento e misurazione delle eventuali componenti variabili del leasing e del valore residuo garantito (Capitolo 7 DP)
- 6) raccogliendo le opinioni preliminari dei Board su possibili modalità di esposizione delle attività, passività costi e flussi finanziari nel bilancio (Capitolo 8 DP)
- 7) accennando a possibili criteri di contabilizzazione del bilancio del locatore. Quando i Board hanno aggiunto la contabilità del leasing alle loro agende, hanno convenuto sul fatto che il progetto avrebbe preso in considerazione sia la contabilità del locatario che la contabilità del locatore. Tuttavia nel luglio 2008 i membri degli Organismi hanno deciso provvisoriamente di differire l'esame della contabilità del locatore e di concentrarsi sullo sviluppo di un modello contabile per il locatario. Di conseguenza, la maggior parte del Discussion Paper si concentra sulla contabilizzazione del Lessee e riserva solo un capitolo finale al bilancio del locatore. I membri del comitato hanno indicato due possibili metodologie di contabilizzazione, non avendo però allora ancora deciso quale via preferenziale seguire.

Il primo modello proposto ricalca un po' quello precedentemente in vigore: il locatore scambia una porzione o tutto il bene locato con il diritto di ricevere i pagamenti del leasing durante il contratto. A livello contabile, il risultato di questo scambio è che il locatore elimina il bene dalle proprie proprietà e riconosce un credito (un asset finanziario) ed eventualmente un valore residuo (un asset non finanziario e non derivante dal contratto).

Il secondo approccio poggia sul concetto secondo il quale il locatore non perde il controllo del bene locato e perciò continua a riconoscerne la proprietà nel bilancio. Tuttavia egli si impegna nei confronti del locatario affinché possa utilizzare il bene per tutta la durata del contratto: questo vincolo soddisfa la

definizione di passività in quanto comporterebbe un deflusso continuo di benefici economici futuri verso il locatario.

Oltre alla passività, nasce in capo al locatore un nuovo diritto (che si traduce in un credito) che deriva dal diritto incondizionato di ricevere i pagamenti per il leasing. Quindi, riassumendo, oltre all'attività legata alla proprietà del bene che non viene eliminata dal bilancio, vengono creati un nuovo diritto e una nuova obbligazione in capo al locatore (Capitolo 10 del DP).

Infine il Discussion Paper ha dedicato un'ultima sezione a due possibili modelli di contabilizzazione alternativi a quello principale proposto.

Il primo, denominato *The Whole Asset Model*, si basa sul presupposto che, durante il periodo di leasing, l'elemento sottostante sia sotto il controllo del locatario. Di conseguenza, questo modello riconosce integralmente il bene come un'attività del locatario (sia il diritto a usufruire dei benefici economici durante il periodo del leasing, sia il possesso dell'attività al termine del contratto), riconoscendogli quindi effettivamente l'intero valore economico del bene.

Come contropartita il locatario rileva due passività: una per i pagamenti da effettuare durante il periodo di leasing e la seconda rappresenta l'obbligo del locatario di restituire l'attività al termine del periodo. Se il contratto di locazione è destinato a coprire sostanzialmente tutta la vita utile prevista del bene, l'obbligo di restituzione dell'articolo al termine è nullo o quasi nullo; tuttavia, per un contratto di locazione a breve termine, l'obbligo di restituzione sarebbe più marcato.

I sostenitori di questo approccio hanno affermato a loro favore che permette di incrementare la comparabilità tra società dello stesso settore. Per esempio, una compagnia aerea che noleggia aeromobili riconoscerebbe, in base a questo principio, attività simili ad una società che invece modella il proprio business sull'acquisto degli aeromobili. Tuttavia a questi soggetti si può controbattere dicendo che lo stesso problema di comparabilità viene risolto anche dal nuovo principio contabile.

Le critiche maggiori a questo approccio vertono sul fatto che sia le attività che le passività del locatario vengono sovrastimate; in più, utilizzare questo approccio a contratti di leasing di breve termine, vuol dire andare ad irrigidire la struttura patrimoniale della società quando questo non riflette la realtà.

Il secondo invece prende il nome di *Executory Contract Model* e considera tutti i contratti di leasing come contratti esecutivi. Si basa sul presupposto che il diritto del locatario di utilizzare un bene, per esempio un macchinario, sia subordinato al pagamento dovuto in base al contratto e che, allo stesso modo, si presume che l'obbligo del locatario di effettuare i pagamenti sia subordinato al fatto che il locatore garantisca al locatario il godimento del bene durante la durata del contratto.

Di conseguenza, il locatario non rileva attività o passività in relazione al contratto di locazione, anche se i diritti e gli obblighi del locatario verrebbero comunque indicati nel bilancio; questo modello sarebbe molto simile a quello del leasing operativo utilizzato dallo IAS 17.

I membri del Board hanno respinto questo approccio perché si muove nella direzione opposta rispetto a quella intrapresa dagli Organismi contabili e descritta in questo capitolo: non verrebbero riconosciute attività e passività nel bilancio e questo comporterebbe poca trasparenza e il tentativo sistematico da parte degli analisti finanziari di rilevarle ugualmente.

L'obiettivo del Discussion Paper era senz'altro quello di ottenere un primo importante feedback da parte dei soggetti interessati.

Le lettere in risposta di commento, da far pervenire entro il mese di Luglio dello stesso anno, sono state circa 300. I commenti sono stati generalmente positivi con riferimento all'utilizzo del modello del "Diritto d'uso", anche se una parte di coloro i quali hanno fornito una risposta, hanno lamentato una complessità iniziale del modello e hanno richiesto di dedicare maggiori attenzioni alla contabilità del locatore.

Queste, unitamente ad altri 17 meeting tenutisi pubblicamente, hanno permesso l'anno successivo allo IASB e FASB di pubblicare il primo Exposure Draft (ED/2010/9) il cui obiettivo, come esplicitamente scritto, fu ancora una volta la raccolta di commenti e di critiche al fine di poterlo migliorare ulteriormente: il risultato fu molto soddisfacente, in quanto sono pervenute, entro la data di scadenza fissata a Dicembre, oltre 760 lettere di commento. L'ED poneva ancora particolare attenzione al concetto di "Diritto d'uso" e si focalizzava maggiormente sul bilancio del locatore.

I commenti principali hanno evidenziato:

- a) ancora una volta, un generale supporto al riconoscimento delle attività e passività in capo al locatario

- b) una visione contrastante sulla modalità di presentazione dei costi legati al leasing. Molti hanno fatto notare che, essendo i leasing dei veri e propri finanziamenti, sia giusto indicare separatamente a conto economico gli ammortamenti dalle passività sul leasing; altri invece non erano d'accordo in quanto, a loro avviso, l'approccio non riflette adeguatamente le dinamiche di tutte le transazioni dei leasing¹⁸
- c) Molti non erano d'accordo con le proposte fornite sul bilancio del locatore, in particolare hanno sostenuto l'idea di un approccio che portasse alla cancellazione dell'asset derivante dalla proprietà del bene per tutti i leasing (quindi non solo per i leasing finanziari), mentre altri hanno proposto di mantenere i requisiti contabili uguali a quelli previsti nello IAS 17
- d) altri ancora hanno espresso la loro preoccupazione per l'ampiezza del campo di applicazione del leasing e fatto notare come la definizione proposta di contratto di locazione fosse inclusiva anche di alcuni contratti di servizi.

Di nuovo nel 2013 fu pubblicato il secondo Exposure Draft (ED/2013/6), ricevendo altre 640 lettere di risposta; il Board si incaricò anche del compito di organizzare degli incontri individuali con più di 260 investitori e analisti per discutere il bilancio del locatario e altri 25 per discutere quello del locatore.

Infine nel 2014 lo IASB ha iniziato una nuova deliberazione sulla base degli ultimi commenti ricevuti.

Per quanto riguarda il processo di convergenza tra IASB e FASB, i due Organismi hanno condiviso tutti questi tre documenti di divulgazione congiuntamente, oltre che una serie di aspetti quali la definizione del nuovo principio, il calcolo delle passività per il leasing, il bilancio del locatore e la guida di accompagnamento al principio. Tuttavia la maggiore differenza tra i due nuovi standard la si coglie nel fatto che il FASB ha scelto di mantenere la suddivisione tra leasing finanziari ed operativi pur chiedendo la capitalizzazione delle attività e delle passività a stato patrimoniale anche per la seconda fattispecie; inoltre per i leasing operativi viene chiesto di indicare una sola voce di costo nel conto economico, quindi non di scinderla tra ammortamento e quota interessi, come avviene invece per i leasing finanziari.

¹⁸ Lo IAS 17 prevedeva che il leasing finanziario rilevasse due voci di costo differenti, una per l'ammortamento e l'altra per gli oneri finanziari, mentre il leasing operativo seguiva il secondo approccio, cioè con l'indicazione di una sola voce nel conto economico.

Questo potrebbe effettivamente comportare una differenza nella modalità di presentazione dei bilanci.

La pubblicazione definitiva del Nuovo Principio contabile IFRS 16 – *Leases* è avvenuta nel Gennaio del 2016.

Per quanto riguarda il processo di omologazione in Europa, dopo aver riscontrato il giudizio favorevole di EFRAG¹⁹ e ARC²⁰, è terminato con apposito Regolamento UE 2017/1986 della Commissione Europea, il 31 ottobre 2017, dopo aver ricevuto l'approvazione anche del Parlamento Europeo ed è divenuto operativo a decorrere dal 1° gennaio 2019.

Inoltre, si è consentita un'applicazione anticipata per coloro i quali avessero già adottato in precedenza o abbiano contestualmente adottato a questo nuovo principio anche l'IFRS 15 – *Ricavi da contratti con clienti*, il quale è in essere dal 1° gennaio 2018.

Il nuovo IFRS 16 ha pertanto sostituito i seguenti principi e interpretazioni:

- IAS 17 - *Leasing*
- IFRIC 4 – *Determinare se un contratto contiene un leasing*
- SIC 15 – *Leasing operativo – Incentivi*
- SIC 27 – *La valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del leasing.*

¹⁹ L'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) è un'organizzazione europea con sede a Bruxelles e la cui mission è quella di effettuare un valutazione tecnica e fornire consulenza alla Commissione europea sull'applicazione dei principi contabili internazionali e sulle loro interpretazioni.

²⁰ ARC (Accounting Regulatory Committee) è un organismo di regolamentazione contabile che esprime a livello politico, essendo composto da rappresentanti dei vari stati membri, un riconoscimento ufficiale al lavoro svolto a livello tecnico dall'EFRAG.

2. Presentazione del nuovo principio contabile internazionale IFRS 16

Il principio contabile IFRS 16 è composto da una sezione standard, che si articola in 103 paragrafi e da una serie di appendici, che si suddividono nel seguente modo:

- Appendice A – contiene le definizioni dei termini utilizzati all'interno del principio
- Appendice B – è una guida operativa che si pone l'obiettivo di descrivere l'applicazione dei paragrafi dello standard
- Appendice C – data di entrata in vigore e disposizioni transitorie
- Appendice D – descrive le modifiche apportate ad altri principi a seguito della pubblicazione dell'IFRS 16.

Inoltre il principio è accompagnato da esempi illustrativi che non costituiscono parte integrante del nuovo standard ma hanno lo scopo di fornire una guida interpretativa.

Sono infine presenti anche le *Basis for conclusions*, le quali contengono le motivazioni principali delle decisioni assunte dai membri del Board ma anch'esse escluse dall'ambito formale del principio.

2.1. Ambito di applicazione

La finalità dichiarata del nuovo Principio contabile è quella di assicurare che le parti coinvolte in un contratto di leasing, principalmente il concedente e l'utilizzatore, forniscano informazioni che consentano una rilevazione ed una rappresentazione il più possibile fedele degli effetti nel bilancio. Si avrà modo di capire, inoltre, che il concetto di leasing, secondo la disciplina contabile internazionale, non si applica solo ai contratti di leasing propriamente intesi secondo la logica del diritto nazionale, ma anche ad altri, come quelli di affitto, noleggio, locazione e comodato.

Pertanto, il suo ambito di applicazione si estende a tutti questi contratti, compresi anche quelli che prevedono un diritto ad utilizzare un bene in sub-leasing, ad eccezione delle seguenti fattispecie:

- a) i contratti di locazione per l'esplorazione e l'uso di risorse minerarie, per i quali si applica l'IFRS 6 – *Esplorazione e valutazione delle risorse minerarie*

- b) leasing su attività biologiche detenute dal locatario, cui si rimanda allo IAS 41 – *Agricoltura*
- c) contratti per servizi in concessione, ricompresi nell’ambito dell’IFRIC 12 – *Accordi per servizi in concessione*
- d) licenze per l’uso di proprietà intellettuali concesse da un locatore e per le quali si fa riferimento al nuovo principio IFRS 15 – *Ricavi da contratti con la clientela*
- e) diritti di un locatario in forza di determinati accordi di licenza su attività immateriali quali diritti d’autore, registrazioni video, opere teatrali, opere letterarie, brevetti, che rientrano nell’ambito di applicazione dello IAS 38 – *Attività immateriali*. Per le attività immateriali diverse da quelle indicate il locatario può (non c’è obbligo) applicare l’IFRS 16. Se da una parte lo IASB ammette che non ci sia un motivo concettuale valido affinché il principio non possa essere applicato alle altre attività immateriali, riconosce al tempo stesso la necessità in futuro di rivedere l’intera materia sugli asset intangibili, la quale potrebbe a sua volta condizionare l’ambito di applicazione dell’IFRS 16.

Le fattispecie c) e d) rappresentano delle esenzioni inserite nel nuovo principio e non presenti nel precedente.

Al contrario, gli immobili posseduti dal locatario e classificati come investimenti immobiliari e gli investimenti immobiliari concessi dai locatari tramite leasing operativo, ai quali si applicava lo IAS 40 e che rientravano tra le eccezioni del precedente IAS 17 – *Leasing*, vengono adesso disciplinati dall’IFRS 16, se pur con delle eccezioni.

2.2. Individuazione dell’attività all’interno di un contratto²¹

Prima di stabilire la modalità con la quale determinare se un contratto contiene un leasing o meno, è opportuno partire dalla sua definizione.

Secondo l’IFRS 16 il contratto di leasing è “un contratto, o una parte di esso, che attribuisce il diritto ad utilizzare un bene (il bene sottostante) per un periodo di tempo²² in cambio di un corrispettivo²³”.

²¹ L’individuazione dei contratti di leasing così come descritti in questi paragrafi trova ampia descrizione nella guida operativa dell’IFRS 16.

²² Come espresso dal principio contabile, il concetto di tempo deve essere utilizzato in senso lato e potrebbe anche essere espresso in termini differenti come, per esempio, nel numero di unità di prodotto realizzate.

Dalla definizione fornita emergono due fattori di particolare rilevanza e su cui ci si deve soffermare:

- stabilire quando un contratto è o contiene un leasing, quindi l'individuazione dell'attività
- determinare quando effettivamente viene attribuito il diritto ad utilizzare il bene sottostante, cioè quando si ha il controllo dell'attività²⁴.

Stabilire se un contratto è o contiene un leasing è un'operazione che viene fatta alla stipula del contratto (la cosiddetta *inception date*) e rappresenta sicuramente uno degli aspetti più rilevanti sul quale il nuovo principio contabile si incardina. In molti casi il processo di determinazione è lineare e semplice da applicare, in qualche altro richiede un giudizio professionale o comunque una riflessione più attenta e la valutazione finale potrebbe essere differente da contratto a contratto; questo grado di soggettività potrebbe riguardare anche contratti piuttosto comuni come quelli per l'acquisto di energia, gli accordi per il trasporto o per l'outsourcing IT, dove l'analisi si focalizzerà sul fatto che il cliente controlli l'uso del bene identificato e dove la componente di servizio potrebbe essere significativa²⁵.

L'attività può essere determinata in più modi: spesso viene indicata nel contratto stesso (ad esempio attraverso il numero di serie un determinato bene); altre volte può essere individuata implicitamente nel momento in cui si renderà disponibile al cliente (se lo stesso bene non esiste ancora al momento della stipula, ma ne vengono fornite le caratteristiche tecniche, strutturali e funzionali tali da renderlo chiaramente identificabile).

Inoltre si può designare come identificabile anche:

- 1) una porzione di un bene più grande, purché fisicamente distinta
- 2) una porzione della capacità di un bene, purché ne rappresenti la quasi totalità del potere produttivo, tale per cui il cliente possa trarne sostanzialmente tutti i benefici economici derivanti dall'utilizzo.

²³ La definizione è in linea con quella fornita dallo IAS 17, per il quale "Il leasing è un contratto per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all'utilizzo di un bene per un periodo di tempo stabilito".

²⁴ Vedi paragrafo 2.3.

²⁵ *Lease Definition – The new on-/off-balance sheet test*, Aprile 2017, KPMG.

2.2.1. Diritti sostanziali di sostituzione

In determinate situazioni la mera individuazione del bene non è sufficiente a garantire che quello preso in esame sia un contratto di leasing.

Anche quando l'attività è identificata si ritiene che il locatario non abbia il diritto di utilizzare il bene individuato se il fornitore ha il diritto sostanziale di sostituzione per tutto il periodo di utilizzo, dove quest'ultimo è inteso come il periodo di tempo durante il quale un'attività è impiegata per adempiere il contratto con il cliente, inclusi eventuali periodi non consecutivi.

Affinché il diritto di sostituzione da parte del fornitore sia sostanziale è necessario che siano rispettate congiuntamente le seguenti due condizioni:

- a) il fornitore, oltre alla possibilità, ha la capacità effettiva di sostituire l'attività oggetto del contratto con attività alternative lungo tutto il periodo di utilizzo senza che il cliente lo possa impedire
- b) il fornitore trae un beneficio economico nell'esercitare il diritto di sostituzione del bene, nel senso che i benefici associati superano i costi associati alla sua sostituzione.

Con riferimento al primo punto, si richiede che il fornitore posseda effettivamente la capacità di sostituzione del bene, quindi che sia facilmente reperibile entro un lasso di tempo ragionevole; in caso contrario non sarebbe sostituibile. Inoltre se il diritto o l'obbligo di sostituzione valesse solo in una determinata data o periodo di tempo o al verificarsi di un evento prestabilito, allora il diritto di sostituzione non è sostanziale.

In merito al punto sub *b)* e come indicato nella guida operativa, al fine di verificare la presenza di un beneficio economico effettivo per il fornitore, un indicatore da considerare è l'ubicazione fisica dell'attività sottostante: infatti, se il bene si trova nei locali del cliente (o altrove), i costi di sostituzione sono generalmente superiori rispetto al caso in cui sia collocato presso il fornitore, il che accresce la probabilità che essi superino i benefici derivanti dalla sostituzione.

La valutazione circa il diritto sostanziale di sostituzione da parte del fornitore deve essere fatta all'inizio del contratto, senza considerare eventi futuri che in quella data siano considerati poco probabili. L'IFRS 16 propone alcuni esempi di eventi futuri che alla data di inizio del contratto devono essere considerati poco probabili:

- l'accordo del futuro cliente di pagare un prezzo superiore a quello di mercato per l'utilizzo dell'attività

- l'introduzione di nuove tecnologie sostanzialmente non sviluppate alla data di inizio del contratto
- una differenza sostanziale tra l'utilizzo dell'attività da parte del cliente o le prestazioni dell'attività e l'uso o le prestazioni ritenute probabili all'inizio del contratto
- una differenza sostanziale tra il prezzo di mercato dell'attività lungo il periodo di utilizzo e il prezzo di mercato ritenuto probabile all'inizio del contratto.

Qualora il cliente non riesca facilmente a determinare se il fornitore ha un diritto sostanziale di sostituzione, deve presumere che tali diritti non siano sostanziali e pertanto che abbia il diritto di utilizzare l'attività individuata e che si possa trattare di contratto di leasing.

Un esempio può aiutare a comprendere alcuni degli aspetti trattati.

Esempio 2.1: diritto sostanziale di sostituzione

Una gelateria artigianale (cliente) stipula un contratto con un operatore aeroportuale (fornitore) avente ad oggetto la locazione di uno spazio in aeroporto per vendere i suoi prodotti, per un periodo di 5 anni. Il contratto individua i metri quadri che spettano al cliente e concede la facoltà al fornitore di individuare l'ubicazione fisica dello spazio che potrà trovarsi in prossimità di uno dei vari punti di imbarco dei passeggeri.

Il fornitore ha inoltre il diritto di poter modificare in ogni momento durante il periodo di utilizzo e a fronte del sostenimento di costi contenuti, la collocazione dell'attività all'interno di una delle numerose aree dell'aeroporto sopra descritte: infatti il chiosco può essere spostato con relativa facilità.

Sebbene il contratto definisca in modo puntuale la metratura a disposizione del cliente, il locatore mantiene un diritto sostanziale di sostituzione dello spazio individuato, in quanto:

- ha effettivamente la capacità di cambiare l'ubicazione destinata al cliente per tutta la durata del contratto
- può trarre un beneficio economico dallo spostamento del cliente qualora, per esempio, trovi un altro cliente che necessiti di bisogni più specifici di locazione e disposto a pagare un canone più elevato per quella stessa zona.

Per tale motivo il contratto presentato non può essere considerato un leasing.

2.3. Diritto di controllo dell'attività

Dopo aver individuato il bene sottostante sul quale viene concluso l'accordo, affinché si possa parlare di contratto di leasing, è necessario che il locatario detenga anche il controllo dell'utilizzo dell'attività.

Il controllo dell'attività il locatario lo realizza attraverso:

- 1) il diritto di ottenere benefici economici dall'utilizzo dell'attività
- 2) il diritto di decidere sull'utilizzo dell'attività.

Entrambi questi diritti devono manifestarsi per tutta la durata del contratto.

2.3.1. Diritto di ottenere benefici economici dall'utilizzo dell'attività

Una delle due peculiarità attraverso cui si concretizza il controllo dell'attività è il diritto di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici associati all'uso del bene.

La guida operativa non stabilisce nel dettaglio quale sia il significato di "sostanzialmente tutti"; tuttavia le imprese possono individuarlo anche per analogia al suo utilizzo nello IAS 17, con riferimento alla classificazione del leasing. I benefici economici sono riconducibili a quelli derivanti dalla proprietà del bene: quindi la possibilità di ottenere i beni di primaria produzione o dei suoi sottoprodotti, compresi i potenziali flussi di cassa ad essi associati. Al contrario se per forzata ipotesi i benefici ottenibili dal bene fossero di natura prevalentemente fiscale per esempio perché verrebbe riconosciuto un credito d'imposta, è chiaro allora che il cliente non ne otterrebbe sostanzialmente tutti i benefici economici.

Questi si possono ottenere in modo diretto o indiretto, per esempio sublocando l'attività ad un soggetto terzo: anche in questo modo il locatario riesce ad ottenere dei flussi finanziari in entrata.

Inoltre, se un contratto prevede che il cliente corrisponda al fornitore una quota dei flussi finanziari che ottiene dall'utilizzo dell'attività come corrispettivo, questi devono essere conteggiati insieme ai benefici economici che il cliente percepisce per sé stesso dall'utilizzo dell'attività: non vengono perciò utilizzati come discriminante nello stabilire se tali benefici vengono trasferiti.

2.3.2. Diritto di decidere sull'utilizzo dell'attività

Si ritiene che un cliente abbia il diritto di decidere sull'utilizzo di un bene identificato lungo tutto il periodo d'uso se, alternativamente:

- 1) detiene il diritto di decidere sul modo e sullo scopo per il quale il bene è impiegato
- 2) non ha il diritto di stabilire i modi e le finalità dell'attività in quanto predeterminati, ma
 - a. ha la possibilità di gestire direttamente il bene o di indirizzare altri a gestirlo nel modo da lui definito, senza che il fornitore possa in alcun modo intervenire per modificare tali istruzioni operative
 - b. il soggetto ha strutturato l'attività oggetto del contratto in modo tale da predeterminarne il metodo e la finalità di utilizzo.

Per quanto riguarda il primo punto sub 1) dell'elenco, il locatario detiene il diritto di decidere sulla modalità e sulla finalità d'uso del bene se può effettivamente modificarle durante tutto il periodo del contratto.

L'IFRS 16 parla di decisioni pertinenti e tali sono quelle che incidono sui benefici economici che si possono ottenere dall'utilizzo. Per esempio si può pensare ad un contratto che abbia ad oggetto l'utilizzo di una motrice. Il cliente avrà la facoltà contrattuale di decidere in modo pertinente la sua finalità di utilizzo (se impiegarla singolarmente oppure per trainare un rimorchio) e sul fine di impiego (per esempio se trasportare il bestiame piuttosto che installarci delle celle frigorifere per i prodotti finiti).

In realtà la modalità e la finalità del bene devono essere considerate in senso lato, quindi non solo in riferimento al come e allo scopo vero e proprio, ma anche ad altre possibilità che ha il locatario, tra le quali:

- il diritto di decidere il momento in cui avviene la produzione (per esempio se impiegare un macchinario ventiquattro ore su ventiquattro oppure durante la fase diurna del giorno)
- il diritto di cambiare il luogo di produzione (per continuare l'esempio di prima, la facoltà di stabilire in quale sede dell'impresa posizionare il macchinario)
- il diritto di avviare o fermare la produzione e di modificarne il relativo volume (si ricollega al primo punto, il locatario può decidere di bloccare temporaneamente

l'utilizzo del macchinario e di variare l'output per far fronte a picchi o a carenze nella domanda di un bene).

Per quanto concerne invece il punto sub 2) dell'elenco i modi e le finalità delle attività possono essere già state predeterminate in diversi modi tra i quali, per esempio, perché sono frutto di una progettazione precedente del bene o per restrizioni contrattuali al suo utilizzo.

In questo secondo caso i diritti decisionali non possono essere fatti valere sempre, sia in fase preliminare che durante il contratto; si deve cercare di capire quando il locatario possa esercitarli.

Ad esempio, se il contratto riguardasse la fornitura di una linea di assemblaggio di componenti ad un'impresa ma questa avesse la possibilità di stabilire in quale modo gestirla (cioè apportando modifiche al processo o avendo la possibilità di indirizzare il lavoro dei dipendenti che lavorano su quella linea), allora quell'impresa ha la possibilità di gestire il bene, pur essendone già stata determinata in precedenza la finalità.

Ancora, si immagina un contratto che abbia ad oggetto l'acquisto di energia elettrica da un produttore per un periodo di 15 anni e che per questa specifica esigenza sia stato costruito uno apposito impianto termoelettrico che prevede lo sfruttamento di tutta l'energia prodotta nell'arco temporale indicato e che sia stato progettato dal cliente (avvalendosi dell'ausilio di un team di esperti di settore) pur demandando la realizzazione al fornitore; pur essendo quest'ultimo il proprietario dell'impianto e le caratteristiche del contratto tali da vincolare il cliente per tutta la durata dell'accordo, è chiaro che il locatario ha potuto stabilire come, quando e quanta energia produrre.

In ogni caso l'IFRS 16 riporta una serie di clausole a salvaguardia del fornitore che possono essere inserite nel contratto senza che pregiudichino la possibilità per il locatario di poter indirizzare l'utilizzo dell'attività. Tra queste figurano la specificazione: *i)* del volume massimo di utilizzo dell'attività, *ii)* del luogo di utilizzo dell'attività, *iii)* del momento di utilizzo dell'attività, *iv)* di particolari pratiche operative che il cliente deve seguire, *v)* di eventuali modifiche del metodo di utilizzo dell'attività.

E' importante notare come il diritto di decidere sull'uso del bene identificato sia diverso dalla nozione di diritto di controllo sull'utilizzo dell'attività sottostante così come definito nell'IFRIC 4: il requisito di controllo veniva soddisfatto se, per esempio, il cliente

riusciva ad ottenere sostanzialmente tutta la produzione legata al bene oggetto del contratto mentre poteva gestire o far gestire ad altri l'attività o controllarne l'accesso fisico o ancora nel caso in cui risultasse remota la possibilità che soggetti diversi dall'acquirente entrassero in possesso di una quantità significativa della produzione pagando un corrispettivo prefissato o pari a quello di mercato; un insieme di cause diverse da quelle previste dall'IFRS 16 che rendono, per tale motivo, non coincidenti i criteri definatori del leasing o, in altre parole, contratti che prima venivano classificati tra i leasing adesso potrebbero non esserlo.

Le verifiche di tutte le fattispecie così come inquadrare in questo paragrafo, permette al locatario di avere accortezza circa la possibilità di riuscire a controllare il diritto all'uso dell'attività e quindi a determinare se quello in essere sia un contratto di leasing. Viceversa, qualora manchi una delle due condizioni, ciò che si sta analizzando è un contratto per servizi dove è il fornitore a controllare il diritto all'uso dell'attività e pertanto non rientra nell'ambito di applicazione del leasing. I seguenti schemi possono aiutare a comprendere il processo logico che permette di arrivare a definire un accordo.

Figura 1: differenza tra un contratto di leasing e un contratto di servizi.

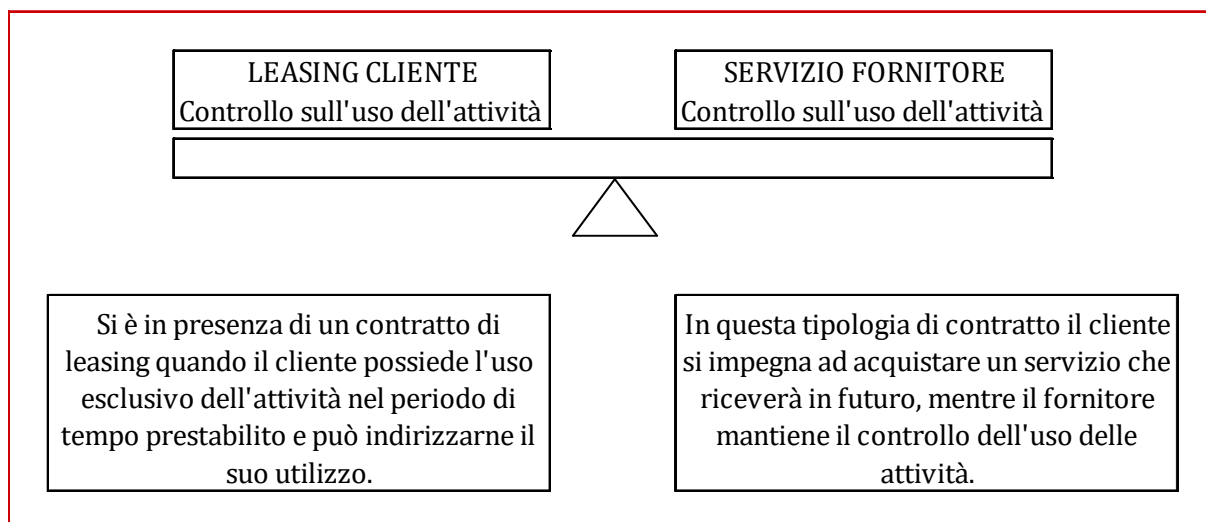
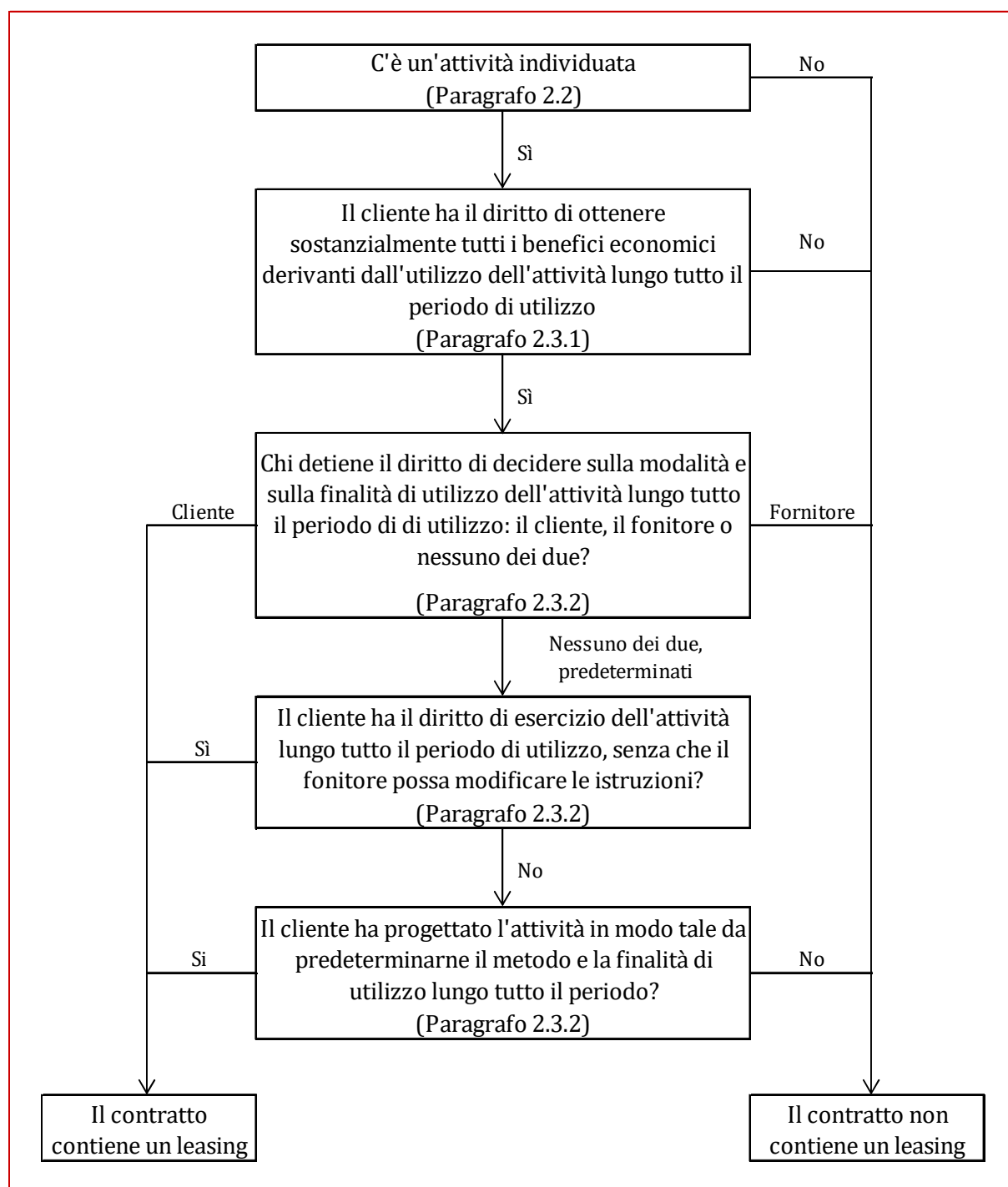


Figura 2: diagramma decisionale per la verifica della presenza di un leasing



La figura 2 riassume e chiarisce gli elementi che devono essere oggetto di valutazione per verificare se un accordo è, o contiene, un leasing.

Ci sono una serie di contratti che devono perciò adesso essere annoverati tra i leasing, alla luce sia delle differenze che emergono rispetto alla classificazione proposta dallo IAS 17, ma anche del contesto giuridico e contabile nazionale dove, tipicamente, molti contratti non vengono associati ai leasing, pur soddisfacendo i criteri dell'IFRS 16: si

pensi semplicemente ai contratti di locazione immobiliare commerciale piuttosto che ai contratti di noleggio di autovetture.

Il contratto di locazione immobiliare commerciale prevede tipicamente che il conduttore, dietro il pagamento di canoni di affitto, possa godere dell'immobile per un determinato periodo di tempo, eventualmente rinnovabile al termine; per quanto scritto fino ad adesso questa tipologia di contratto deve essere compresa tra i contratti di leasing, infatti:

- si è in presenza di un'attività facilmente identificabile, in quanto l'immobile viene dato in uso al locatario e in più il locatore non ha il diritto di sostituire l'immobile locato con un altro
- pur dovendo rimanere nell'ambito della destinazione d'uso prevista dal contratto, il conduttore ha il diritto di ottenere i benefici economici per tutto il periodo di utilizzo
- il locatario ha il diritto di indirizzare l'utilizzo dell'attività, potendo stabilire per esempio come utilizzare gli spazi interni, se utilizzarli tutti, se per tutta la durata del contratto oppure no, quando tenere il locale aperto e così via.

Anche i contratti di noleggio di autovetture possono essere inquadrati come leasing, purché siano presenti determinate condizioni, potendo essi contenere diverse clausole:

- l'automobile o la flotta di automobili sono identificabili chiaramente. Generalmente il fornitore ha l'obbligo di occuparsi della manutenzione²⁶ e di eventuali riparazioni ma non rappresentano di per sé un diritto sostanziale di sostituire l'autovettura
- nonostante molti contratti contengano delle clausole di limitazioni territoriali o di chilometraggio, queste non impediscono al locatario di poter godere del diritto di ottenere i benefici economici derivanti dall'uso del bene
- anche in questo caso, nonostante le possibili clausole limitative, il cliente ha il diritto di indirizzare l'utilizzo dell'attività decidendo in che modo impiegare le autovetture.

²⁶ Come si avrà modo di approfondire nel prossimo paragrafo, la manutenzione rappresenta una tipica componente di servizio del contratto.

2.4. Separazione della componente di leasing

L'individuazione delle componenti di leasing all'interno di un contratto permette al redattore del bilancio di strutturare una corretta classificazione delle varie poste.

Molti accordi contengono al loro interno, non solo il leasing così come definito, ma anche altri contratti che da esso devono essere incorporati, fatto salvo il caso in cui il locatario scelga di applicare l'espedito pratico previsto dallo stesso IFRS 16 (*vedi infra*). A titolo esemplificativo queste componenti potrebbero riguardare la manutenzione del bene oggetto di leasing, il trasporto del bene, l'acquisto di altri beni, la fornitura di prestazioni accessorie e così via.

La componente di leasing deve essere separata da quelle accessorie e contabilizzata autonomamente qualora si verificano congiuntamente le seguenti condizioni:

- 1) il locatario può beneficiare dell'utilizzo dell'attività sottostante da sola o insieme ad altre risorse a lui facilmente disponibili. Le risorse facilmente disponibili sono beni o servizi venduti o concessi in leasing separatamente (dal locatore o da altro fornitore) o risorse che il locatario ha già ottenuto (dal locatore o a seguito di altre operazioni) e
- 2) l'attività sottostante non è né fortemente dipendente da altre attività sottostanti né con esse fortemente interconnessa.

Quindi, di nuovo, se una o entrambe queste condizioni non sono soddisfatte, il diritto all'uso di più beni viene identificato come un'unica attività di leasing.

Un contratto potrebbe anche includere degli importi che il locatario dovrà corrispondere per componenti di costo che non trasferiscono un bene o un servizio apprezzabili e utilizzabili dal cliente: tasse e imposte o costi di natura amministrativa sono un esempio. Tali quantità non vengono annoverate né tra le componenti leasing, né tra quelle non leasing e sono perciò considerate parte integrante del corrispettivo complessivo e vanno ripartite tra tutte le componenti separate individuate.

Esempio 2.2: individuazione e aggregazione/separazione delle componenti del contratto

La società Gamma S.p.A. stipula un contratto di leasing avente ad oggetto un escavatore ed una serie di beni accessori consistenti in un set di benne ed un pinza di taglio idraulica, da utilizzare per l'attività edilizia; l'accordo prevede inoltre anche il diritto di utilizzare un autocarro (il quale però verrà impiegato non solo per lo spostamento del materiale rimosso dal terreno con l'escavatore, ma anche per il trasporto di altro

materiale edilizio utile nei cantieri) ed un servizio di manutenzione per entrambi i mezzi.

Infine sono previsti costi amministrativi e oneri fiscali da sostenere una tantum per l'approvvigionamento dei beni.

Per capire come devono essere separate e contabilizzate tutte queste componenti del contratto, il primo passo da compiere è una loro corretta identificazione, per arrivare a stabilire quali sono componenti di leasing e quali non leasing. In particolare:

- la società può utilizzare l'escavatore e l'autocarro singolarmente o in combinazione riuscendo comunque a trarne un vantaggio
- entrambe le attività principali sopra individuate non sono significativamente dipendenti o interconnesse tra loro (infatti l'autocarro viene utilizzato sia come supporto dell'escavatore ma anche per altre attività della società).

Si può concludere sostenendo che autocarro ed escavatore rappresentano due componenti separate di leasing. Proseguendo:

- i beni accessori all'escavatore chiaramente sono ad esso fortemente interconnessi in quanto funzionali ad un suo corretto impiego e, per tale motivo, confluiranno in un'unica componente di leasing individuabile insieme all'escavatore.
- il servizio di manutenzione, invece, rappresenta una componente separata del contratto che però non rispecchia la definizione di leasing e pertanto va rilevata a bilancio come costo per servizio.
- infine, gli oneri amministrativi e fiscali non possono essere individuati quali componenti separate e dovranno essere allocati in misura proporzionale al valore complessivo dell'autocarro, dell'escavatore e del servizio di manutenzione.

Come accennato ad inizio paragrafo, il locatario potrà ricorrere ad una serie di espedienti pratici, ovvero a semplificazioni contabili, scegliendo di rilevare a bilancio il contratto in un'unica scrittura, includendo perciò anche componenti non propriamente di leasing (quindi, per esempio, componenti di servizi).

Tale semplificazione non può essere applicata dal locatario ai contratti ibridi che contengono derivati incorporati, così come definiti nel paragrafo 4.3.1. dell'IFRS 9 – *Strumenti finanziari* e che soddisfano i criteri di cui al paragrafo 4.3.3. del medesimo;

inoltre anche ai contratti di leasing i cui costi connessi alla componente non leasing risulta essere significativa.

Come indicato dallo stesso principio contabile, l'obiettivo di tale semplificazione è quello di far sì che gli oneri ed i costi dei processi amministrativi associati alla ripartizione del corrispettivo fra componenti leasing e non leasing non siano superiori ai benefici legati ad una più precisa rappresentazione dell'attività per il diritto d'uso e della passività legata al leasing; ne consegue chiaramente che con tale artificio ci sarà una sovrastima di tali poste sia nella valutazione iniziale che in quelle successive.

Esistono due ulteriori semplificazioni che si sostanziano in una sorta di deroga al principio generale di separazione delle componenti del contratto: il Portfolio approach e il raggruppamento di contratti.

Il Portfolio approach prevede che l'impresa possa applicare l'IFRS 16 ad un insieme di contratti di leasing con caratteristiche analoghe, purché essa si aspetti che gli effetti sul bilancio derivanti dall'applicazione del principio al portafoglio non comportino differenze sostanziali rispetto all'applicazione dello stesso principio ai contratti presi singolarmente. Si consideri il seguente esempio.

Esempio 2.3: Portfolio approach

Per semplicità si faccia riferimento alla società Gamma S.p.A. dell'esempio precedente, ma si supponga che, considerata la sua forte espansione, stipuli un contratto di noleggio avente ad oggetto 8 escavatori, non più uno.

Nel valutare se il contratto contiene una o più attività in leasing, la società dovrebbe considerarne otto diverse in ragione del fatto che, come già accennato nel precedente esempio, gli escavatori possono essere utilizzati separatamente e non risultano essere fortemente dipendenti o interconnessi tra loro.

In realtà gli otto escavatori hanno tratti molto simili in termini di caratteristiche tecniche, utilizzo, obsolescenza, durata e l'applicazione dell'IFRS 16 al portafoglio di escavatori comporta effetti analoghi sul bilancio rispetto ad una sua applicazione sui singoli beni quindi Gamma S.p.A. potrà considerarli tutti alla stregua di un'unica attività.

Il raggruppamento di contratti persegue lo stesso fine del Portfolio approach, prevedendo anch'esso la contabilizzazione di più contratti come fossero uno unico.

Può succedere, infatti, che una società sottoscriva un insieme di contratti di leasing che nella sostanza sono complementari al perseguimento di un'unica opera o di un medesimo obiettivo commerciale e che non possono essere inquadrati nel giusto modo se non attraverso l'analisi congiunta dei diversi contratti di leasing. Si ritiene in questo caso che la contabilizzazione distinta dei singoli contratti non sarebbe idonea ad una rappresentazione corretta della transazione complessiva.

L'IFRS 16 prevede che se due o più contratti vengono sottoscritti contemporaneamente o in date ravvicinate e con la stessa controparte (o con parti correlate alla controparte), allora questi devono essere raggruppati in un unico contratto se almeno una delle seguenti condizioni viene soddisfatta:

- 1) i contratti sono negoziati come un unico pacchetto, con un obiettivo commerciale complessivo che non può essere compreso senza considerare i contratti nel loro insieme
- 2) l'importo del corrispettivo dovuto per un contratto dipende dal prezzo o dalle prestazioni di un altro contratto
- 3) i diritti all'uso dei beni sottostanti trasferiti nei contratti (o alcuni diritti all'uso dei beni sottostanti trasferiti in ciascuno dei contratti) formano un'unica componente di leasing.

Definendo questi criteri lo IASB ha risolto i suoi timori che una contabilizzazione separata dei contratti producesse una rappresentazione non fedele della transazione aggregata.

Quanto scritto fino ad adesso sulla separazione delle componenti di leasing dal contratto coinvolge strettamente la figura del locatario.

Per quanto riguarda il locatore, invece, si ritiene che sia sempre in grado di distinguere le componenti di leasing da quelle non leasing, in quanto dovrebbe essere in possesso di informazioni tali da permettergli di valutare in modo corretto il prezzo di vendita di ciascun bene sottostante.

Per questo motivo, se un contratto comprende più componenti di leasing o componenti non leasing, è previsto che il locatore applichi quanto previsto dall'IFRS 15, ai paragrafi dal 73 al 90: dovrà cioè valutare le attività sulla base dei relativi prezzi stand-alone di

vendita²⁷. In questo modo viene assicurata omogeneità nella rilevazione dei ricavi tra un soggetto che effettua l'operazione in qualità di venditore ed un'impresa che conclude lo stesso contratto in qualità di locatore.

2.5. Durata del leasing

La determinazione della durata di un contratto di leasing è un'operazione che può avere potenzialmente un impatto rilevante nel bilancio del locatario, in quanto incide in modo significativo sia sulla rilevazione iniziale dell'attività per il diritto d'uso, sia sulle valutazioni successive e contribuisce a determinare, in modo indiretto, il processo di ammortamento dell'attività sottostante.

La durata del contratto dipende innanzitutto dal periodo non annullabile del leasing, definito come "l'intervallo di tempo in cui entrambi i contraenti, locatore e locatario, sono vincolati senza che vi sia possibilità alcuna di recesso, non essendo permesse risoluzioni anticipate unilaterali"²⁸.

Il periodo non annullabile può essere determinato anche qualora il lasso di tempo complessivo sia costituito da intervalli non consecutivi e, in questo caso, sarà uguale alla loro sommatoria²⁹.

Oltre al periodo non annullabile vanno considerate eventuali opzioni:

- a) di estensione del leasing³⁰
- b) di risoluzione anticipata del contratto.

In sede di redazione del principio contabile sono state espresse opinioni differenti e contrastanti sulle modalità con le quali determinare il termine del contratto di leasing. Secondo alcuni esponenti, infatti, la durata del contratto non dovrebbe essere influenzata da eventuali proroghe o risoluzioni anticipate fino a quando queste non

²⁷ Il prezzo di vendita stand-alone è il prezzo a cui un'impresa si impegnerebbe a cedere un bene o un servizio singolarmente ad un cliente. Il paragrafo 79 dell'IFRS 15 elenca alcuni metodi da applicare nel caso in cui i prezzi di vendita stand-alone non siano direttamente osservabili dal locatore.

²⁸ In realtà potrebbero esserci delle eccezioni. Talvolta vengono inserite delle particolari clausole di risoluzione le quali, tuttavia, fanno riferimento ad eventi molto rari o comunque risultano onerose e per le quali non è conveniente l'esercizio in condizioni normali.

²⁹ Si pensi a tutte quelle attività a carattere stagionale che potrebbero aver bisogno di macchinari o di strumentazione soltanto per alcuni mesi l'anno (per esempio all'attrezzatura di cui necessita una gelateria piuttosto che ad un contratto di locazione di uno spazio commerciale per la vendita di prodotti natalizi a ridosso delle festività); in questi casi la durata del contratto è pari alla somma di tutti i periodi non consecutivi nei quali il cliente usufruisce dell'attività.

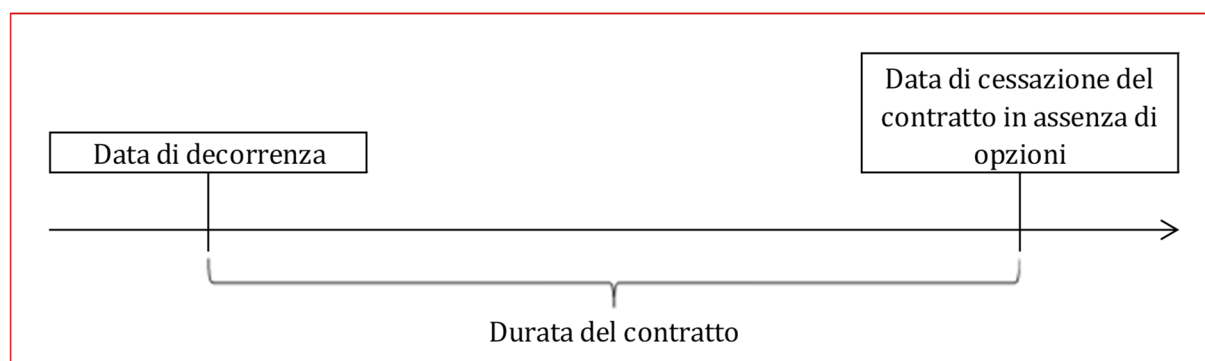
³⁰ L'IFRS 16 indica che un'opzione di acquisto del bene sottostante al termine del contratto è uguale, da un punto di vista economico, all'esercizio di estensione del leasing per la restante vita utile del bene.

vengono effettivamente esercitate, trattandosi di eventi non certi; i fautori di questa tesi suggerivano di limitare la durata del contratto al solo periodo di non annullabile del leasing. Le preoccupazioni riguardavano il fatto che, per esempio, la considerazione di clausole di estensione del leasing finivano per rendere difficilmente distinguibili, da un punto di vista contabile, un contratto non annullabile della durata di cinque anni da uno della durata di tre anni con un'ulteriore estensione di due, pur trovandosi in realtà di posizioni molto differenti nei due casi.

Altri sostenevano (e questa è stata la via adottata dallo IASB) che l'inclusione di queste opzioni, qualora ci sia la dovuta certezza che vengano esercitate, risponde all'esigenza di rendere l'informazione nel bilancio maggiormente espressiva delle reali intenzioni delle due controparti, in ragione anche del fatto che queste clausole incidono effettivamente sulla sostanza del contratto.

Alla luce di quanto detto, graficamente si possono verificare le seguenti ipotesi.

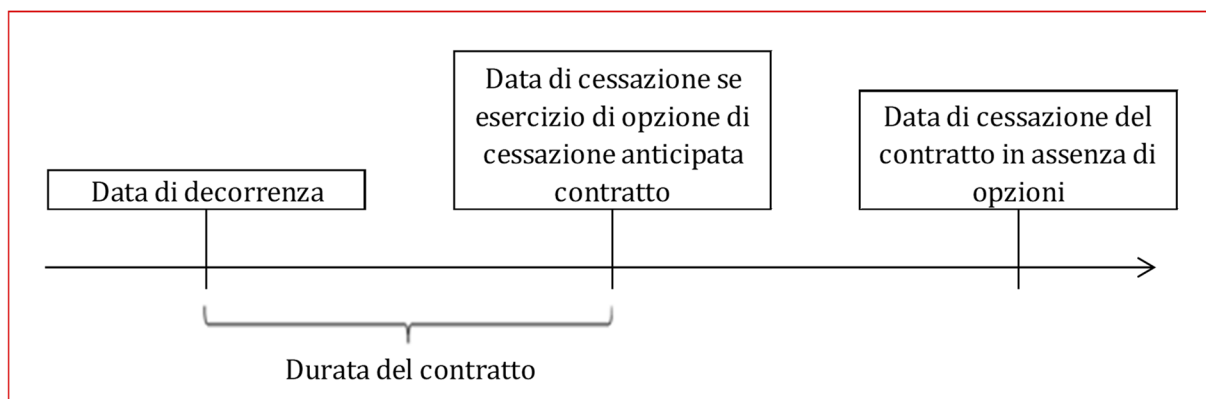
Figura 3: durata del contratto in assenza di opzioni.



Nel primo caso, se il contratto non prevede particolari diritti o qualora ci fossero opzioni di cessazione anticipata e/o di estensione del leasing ma il cliente non possiede ragionevole certezza di esercitarle, la durata del contratto è uguale al periodo di tempo individuato tra la data di decorrenza³¹ e la data di cessazione del diritto all'uso.

³¹ La data di decorrenza è quella a partire dalla quale il locatore mette a disposizione il bene per l'utilizzo al locatario.

Figura 4: durata del contratto nel caso di cessazione anticipata.



Il secondo caso è quello che prevede un'opzione di cessazione anticipata. Nel caso in cui l'impresa abbia ragionevole certezza di esercitarla, allora la durata del contratto è quella che inizia con la data di decorrenza e termina nella data di cessazione anticipata.

Figura 5: durata del contratto con esercizio dell'opzione di estensione.



L'ultimo caso è quello in cui il locatario ha ragione nel credere che eserciterà un'opzione di estensione del contratto; in tal caso la durata sarà la più lunga ipotizzabile.

Un risvolto molto importante proviene perciò dalle aspettative del soggetto locatario e dalla sua ragionevole certezza di esercitare o meno le opzioni contrattuali e, per tale motivo, dovrà considerare tutti i fatti e le circostanze che creano un incentivo economico ad esercitare l'opzione di estensione o di acquisto del bene o di non esercitare l'opzione di risoluzione del leasing. L'IFRS 16 segnala una serie elementi che il locatario dovrà considerare nel prendere la sua decisione:

- a) i termini e le condizioni contrattuali dei periodi di opzione e la loro comparazione con i parametri rilevati sul mercato. Si dovrà verificare l'importo dei pagamenti dovuti per il leasing nel periodo di opzione, comprese anche le componenti

variabili, eventuali costi opzionali, quali penali o garanzie per il valore residuo, la convenienza dell'esercizio dell'opzione di acquisto del bene

- b) significativi miglioramenti del bene introdotti durante il periodo contrattuale e che si prevede possano produrre un significativo beneficio economico per il locatario alla fine del periodo di utilizzo dell'attività (si possono considerare per esempio i lavori di ristrutturazione e ammodernamento di un immobile che ne aumentano il valore)
- c) i costi relativi all'interruzione del contratto quali, per esempio, i costi di negoziazione, costi di trasloco, di individuazione o di integrazione di una nuova attività sostitutiva, ecc.
- d) l'importanza del bene per il locatario, considerando il livello di specializzazione dell'attività sottostante, la sua ubicazione e la disponibilità di alternative adeguate
- e) le condizioni associate all'esercizio dell'opzione, nel caso in cui questa possa essere esercitata solo al verificarsi di determinati eventi
- f) la durata del periodo non annullabile del leasing. Il fattore tempo è una condizione molto labile e di difficile valutazione, in generale, nel contesto economico. Oltre agli aspetti già citati, i quali dipendono in parte anche dal tempo, è lecito attendersi che la durata del contratto sia proporzionale alla difficoltà del locatario di effettuare delle stime e di determinare la ragionevole certezza dell'esercizio delle opzioni. Un accordo più breve tra le parti può essere effettivamente un incentivo affinché il locatario eserciti l'opzione di proroga e non eserciti quella di risoluzione, in quanto i costi di sostituzione dell'attività locata saranno in proporzione più elevati; tuttavia, maggiore è il periodo non annullabile del contratto, minore dovrà essere il prezzo di esercizio dell'opzione affinché il cliente ritenga economicamente vantaggioso esercitarla.

Il soggetto locatario dovrà calcolare nuovamente la durata del contratto qualora decida di esercitare (non esercitare) un'opzione che precedentemente non era (era) stata considerata al fine della determinazione originaria della durata del contratto; lo stesso avviene se si dovesse verificare un evento esterno che obblighi (vieti) il soggetto locatario ad esercitare un'opzione inizialmente non considerata (considerata).

L'IFRS 16 propone a titolo esemplificativo un insieme di altre circostanze che impongono al locatario l'obbligo di effettuare una nuova valutazione; tra esse sono

rilevanti i) le eventuali migliorie/modifiche/personalizzazioni del bene non previste alla data di decorrenza e tali da incidere sui benefici economici attesi in futuro e ii) l'avvio di un sub-leasing del bene sottostante per un periodo che si protrae oltre la fine del leasing come precedentemente determinata.

Esempio 2.4: durata del contratto in assenza/presenza di ragionevole certezza di esercizio dell'opzione di rinnovo.

La società Gamma S.p.A. stipula un contratto di locazione di un macchinario della durata di 4 anni e rinnovabile per ulteriori due.

Ipotesi 1: se il locatario esercitasse l'opzione di rinnovo, il canone non subirà variazioni, rimanendo in linea con i valori di mercato; inoltre il contratto non prevede incentivi al rinnovo, né tantomeno penali per estinzione anticipata. Sotto tali condizioni la società, alla data di decorrenza del contratto, non ha ragionevole certezza di esercitare l'opzione di rinnovo e pertanto indicherà quale durata 4 anni.

Ipotesi 2: si immagini, invece, che il macchinario venga costruito su specifiche indicazioni del cliente per poter meglio essere adattato alle proprie esigenze funzionali e, inoltre, si aspetti che al termine del periodo non annullabile il macchinario possa continuare a fornire buoni rendimenti produttivi (per esempio perché la società opera in un settore maturo e non ci si attende un elevato livello di innovazione). In questo caso la società Gamma può essere ragionevolmente certa esercitare l'opzione di rinnovo per gli ulteriori due esercizi.

Si è detto che la durata del leasing dipende strettamente dal periodo di tempo non annullabile in cui il contratto produce i suoi effetti, cioè quando genera diritti ed obbligazioni esigibili tra le parti.

Nel determinare il periodo di tempo non annullabile, il principio ha previsto che:

- se la facoltà di opzione di recesso spetta unicamente al locatario, l'entità deve tenerne conto nel determinare la durata del contratto
- se la facoltà di opzione di recesso spetta solo al locatore, la durata del contratto deve includere il periodo di tempo coperto dall'opzione di risoluzione del leasing

Per essere valide le clausole di estinzione anticipata e/o di rinnovo non devono essere solo previste contrattualmente, ma essere anche applicabili e ciò non avviene, per esempio, se il locatario non può esercitare l'opzione di proroga senza che ci sia il consenso del locatore.

Infine l'IFRS 16 ribadisce che un contratto non è esigibile, quindi non è più esecutivo e dunque non produce più i suoi effetti, nel momento in cui il locatario ed il locatore hanno entrambi il diritto di risolvere il contratto senza che tale recesso comporti l'assenso dell'altra parte ed esponendosi a non più di una minima penalità.

Per esempio, se un contratto di leasing prevedesse un periodo iniziale di 24 mesi con estensione di altri 12 mesi previo accordo di ambo le parti, allora si può senz'altro dire che il periodo non annullabile del leasing sia di 24 mesi; tuttavia questa è anche la durata complessiva dell'accordo poiché per l'opzione di proroga sia il locatario che il locatore possono in maniera unilaterale decidere di non estenderla, senza che sia applicata più di una sanzione non significativa.

2.6. Esenzioni al criterio generale

L'IFRS 16, in deroga al principio generale, permette ai soggetti locatari di avvalersi della facoltà di applicare una semplificazione nella contabilizzazione di determinate tipologie di contratti, in particolare:

- i leasing a breve termine
- i leasing aventi ad oggetto un'attività sottostante di modesto valore

Un locatario che opta per tale trattamento contabile, non rileva un'attività per il diritto d'uso e una passività per il leasing a stato patrimoniale, ma determina direttamente un costo pari all'ammontare dei canoni di leasing a conto economico nel periodo di locazione.

La scelta di poter applicare queste due esenzioni al criterio di contabilizzazione generale è senza dubbio legata alla possibilità di riduzione dei costi e ad una semplificazione nell'applicazione del principio contabile. Tuttavia il locatario che sceglie di applicare tali accorgimenti dovrà produrre ulteriori informazioni quali-quantitative nella nota integrativa del bilancio.

2.6.1. Contratto di leasing a breve termine

L'appendice A del nuovo principio contabile definisce il leasing a breve termine come quello che "alla data di decorrenza ha una durata pari o inferiore a 12 mesi e che, indipendentemente dalla durata, non contiene un'opzione di acquisto".

Sono perciò tre i fattori di valutazione: la facoltà (non il dovere) di avvalersi di tale semplificazione e la ricorrenza congiunta del breve termine e la mancanza dell'opzione di acquisto al termine.

In particolare il periodo di tempo che si considera come discriminante è quello che comprende:

- i periodi coperti dall'opzione di proroga del leasing, se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare l'opzione
- i periodi coperti dall'opzione di risoluzione del leasing, se il locatario ha la ragionevole certezza di non esercitare l'opzione.

È previsto inoltre che le esenzioni per la contabilizzazione dei leasing a breve termine siano estese a tutte le medesime classi di attività, le quali altro non sono che un raggruppamento di beni simili per natura e per utilizzo dell'impresa. In altre parole tali esenzioni si applicano ad attività sottostanti il contratto omogenee.

Per rendere chiaro il concetto se, per esempio, si utilizzano le suddette esenzioni per un contratto di locazione avente durata inferiore ad un anno e avente ad oggetto attrezzatura, allora è logico attendersi che tutte le attrezzature impiegate per analoghi fini e possedute per mezzo di un contratto di leasing a breve termine siano rilevate in maniera analoga.

I canoni di leasing vengono corrisposti nel conto economico per quote costanti, per tutta la durata del leasing o può essere utilizzato un altro criterio se questo risulta essere più rappresentativo del modo in cui il locatario percepisce i benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività sottostante³².

Va inoltre precisato che, qualora nel corso dello svolgimento del contratto intervenga una modifica del leasing o nella valutazione dello stesso (ad esempio perché si ritiene probabile si eserciterà un'opzione non precedentemente contemplata), l'operazione dovrà essere riconsiderata e il contratto dovrà essere sottoposto ad una nuova

³² Si segue un principio analogo a quello previsto dallo IAS 16 in merito all'ammortamento. Per esempio si utilizza un criterio decrescente se si ritiene che l'attività sottostante possa essere impiegata in modo più intenso nel periodo iniziale.

valutazione per determinare se possa essere trattato ancora come leasing a breve termine.

2.6.2. Contratto di leasing avente ad oggetto un'attività sottostante di modesto valore

Anche i leasing aventi ad oggetto un sottostante di modesto valore rientrano nella fattispecie delle attività che possono essere trattate in maniera analoga a quanto già descritto per i leasing a breve termine, cioè con la mera trascrizione del canone a conto economico.

L'IFRS 16 fornisce una serie di parametri utili per individuare quali contratti possano essere compresi all'interno di suddetta categoria.

Non esiste una soglia quantitativa che funge da discriminante nella definizione di modesto valore. Nel 2015 lo IASB aveva individuato quale possibile limite i 5000 dollari statunitensi durante la finalizzazione del nuovo principio; tuttavia si è optato poi per la non specificazione di tale cifra, rimettendo alla discrezionalità del singolo soggetto locatario la decisione di inclusione dell'attività nella categoria.

L'IFRS 16 fornisce però degli elementi utili per la decisione. Così come riportato nell'appendice B, il locatario dovrà valutare innanzitutto il valore del bene a nuovo, cioè indipendentemente dall'età effettiva e dal suo livello di usura. La stima non dipenderà nemmeno dalla dimensione del bene, dall'utilizzo al quale verrà destinato, piuttosto che da altre peculiarità tipiche di quella attività. Il bene deve perciò essere considerato di modico valore in termini assoluti, cioè a prescindere dalla rilevanza che esso ha per il locatario o, in altre parole, deve esserlo per molti soggetti.

Per fare un esempio, il noleggio di automobili non rientra nella classificazione dei leasing di modesto valore, proprio perché il valore di listino di un'autovettura nuova generalmente non ha un costo irrilevante (a livello concettuale, anche se non corretto utilizzare le soglie, il valore di un'automobile eccede di molto i 5000 dollari).

Il principio fornisce un ulteriore chiarimento infatti, per considerare un bene di modesto valore, devono sussistere entrambe le seguenti condizioni:

- il locatario può beneficiare dell'utilizzo del bene sia da solo sia insieme ad altre risorse prontamente accessibili al locatario

- l'attività sottostante non è fortemente dipendente né tantomeno interconnessa ad altri beni.

In tal modo si è voluto scongiurare il rischio che un'unica attività di importo rilevante venga scomposta in più contratti aventi ad oggetto beni di modesto valore.

Per tornare all'esempio di prima, se il contratto di leasing comprende anche l'utilizzo degli pneumatici oltre al veicolo, in ragione al secondo punto dell'elenco, questi non possono essere catalogati tra i beni esentati dall'applicazione del principio generale proprio perché gli pneumatici possono essere correttamente utilizzati solo se collegati al veicolo, quindi il livello di interconnessione è molto alto. È ragionevole, perciò, che venga costituito un unico contratto di leasing.

La stessa guida operativa del nuovo principio fornisce degli esempi di cosa possa considerarsi attività di modesto valore: rientrano in tale categoria i personal computer, i telefoni e il mobilio da ufficio, le stampanti e così via.

Va infine chiarito che il concetto di modesto valore viene circoscritto al costo del singolo bene, a prescindere dal numero di quantità possedute, che potrebbero effettivamente rendere il valore complessivo non trascurabile.

3. Il bilancio del locatario

La rendicontazione del locatario rappresenta il nucleo centrale di tutto il principio e soprattutto quello che apporta la maggior quantità di cambiamenti; ne consegue che le informazioni siano molte e, per tale motivo, si è scelto di allinearsi allo schema espositivo seguito dall'IFRS 16, che a sua volta replica quello di altri IFRS, mettendo in evidenza:

- la rilevazione del leasing, cioè quali attività e passività devono essere prese in considerazione e partire da quale data
- la valutazione iniziale, quindi come determinare l'ammontare delle attività e passività che verrà indicato nel bilancio, nel momento in cui viene concluso l'accordo
- le valutazioni successive, ovvero la valutazione delle stesse poste negli esercizi successivi al primo
- l'esposizione nel bilancio e le note integrative, cioè quale collocazione e quali informazioni devono essere fornite nella rendicontazione della società.

3.1. Rilevazione

Tutti i contratti i contratti creano diritti e obblighi tra le parti coinvolte e così succede anche nei leasing. Il paragrafo 22 dell'IFRS 16 è quello che sancisce il superamento del doppio modello di contabilizzazione del leasing nel bilancio del locatario, a favore di uno unico, basato sulla rilevazione di un'attività per il diritto d'uso (*right of use asset*) e, in contropartita, la passività nascente nei confronti del locatore (*lease liability*), che soddisfa il diritto di quest'ultimo di ricevere i pagamenti e deriva dall'obbligo di mettere a disposizione il bene oggetto dell'accordo.

Il nuovo modello di contabilizzazione riflette perciò l'economia dello svolgimento del contratto e i diritti e gli obblighi che sorgono tra le parti rispondono alle definizioni fornite dal Conceptual Framework dello IASB, secondo cui un'attività è "una risorsa controllata dall'impresa a seguito di eventi passati e dalla quale ci si attende benefici economici futuri". Applicando questa definizione (e quanto finora visto) al diritto d'uso nel contratto di leasing si desume che:

- il soggetto locatario controlla l'attività sottostante per tutta la durata del contratto, mentre il locatore assume la posizione di proprietario, ma solo formale, in quanto non può usufruire del bene in tale periodo
- il locatario può in qualche modo decidere sull'utilizzo dell'attività e usufruisce dei benefici economici futuri che da essa ricava
- eventuali restrizioni all'utilizzo dell'attività derivanti dal contratto non ne compromettono la possibilità di controllo da parte del locatario
- lo IASB fa notare che, nonostante il controllo sull'attività possa venire meno nel caso in cui il soggetto locatario non adempia il pagamento dei canoni dovuti, tale condizione non preclude la definizione di attività per il diritto d'uso, infatti clausole simili sono presenti in tutti i contratti di acquisto beni/servizi che prevedono una rateizzazione dei pagamenti.

Allo stesso modo una passività è “un'obbligazione attuale dell'impresa che deriva da fatti passati il cui adempimento si concretizzerà con l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici”. Analogamente al diritto d'uso, applicando questa nozione alla passività per il leasing, si può concludere che:

- il locatario ha un'obbligazione attuale che nasce dal momento in cui l'attività si rende disponibile, quindi da un insieme di eventi passati, e non annullabile, salvo il caso di rinegoziazioni
- l'obbligazione comporta l'impiego di risorse, solitamente rappresentate da somme di denaro.

La prima rilevazione contabile deve avvenire alla data di decorrenza (*commencement date*), cioè dal momento in cui l'attività sottostante il contratto viene messa a disposizione del locatario³³. Questa potrebbe non coincidere con la data nella quale viene concluso il contratto e non è l'unica a cui fa riferimento il principio: non deve essere confusa con la data di inizio del leasing (*inception date*), che viene descritta come “il momento anteriore fra quello di stipula dell'accordo e quello in cui le parti assumono l'impegno a rispettare le principali condizioni contrattuali”. Solitamente la data di inizio del contratto precede la data di decorrenza (vedi figura 6 per chiarimenti).

³³ La stessa data, si vedrà, viene rispettata anche dai locatori per i leasing finanziari.

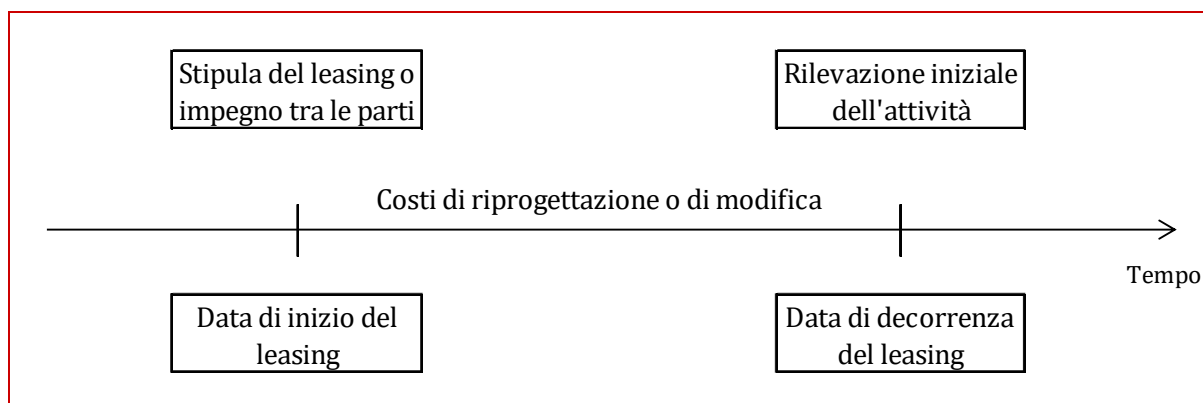
3.2. Valutazione iniziale dell'attività per il diritto d'uso

Alla data di decorrenza del leasing, il locatario deve effettuare la prima rilevazione dell'attività per il diritto d'uso per un valore pari al costo, che corrisponde ad una sommatoria tra:

- il valore iniziale del debito per il leasing (per il calcolo si rimanda al paragrafo successivo)
- i costi diretti sostenuti dal locatario. L'IFRS 16 li definisce come "costi incrementali sostenuti per l'ottenimento del leasing che non sarebbero stati sostenuti se il leasing non fosse stato ottenuto"; possono perciò essere considerati come oneri accessori di diretta imputazione al leasing e pertanto devono essere rilevati ad incremento dell'attività per il diritto d'uso ed essere ammortizzati lungo tutta la durata del contratto
- i pagamenti collegati al leasing ed effettuati al locatore in concomitanza o prima della data di decorrenza del leasing, al netto di eventuali incentivi ricevuti per favorire la locazione (per esempio i rimborsi di costi sostenuti dal locatario come quelli di ristrutturazione o di intermediazione)
- una stima di eventuali costi che il locatario dovrà sostenere per lo smantellamento o la rimozione del bene, per il ripristino del bene alle condizioni previste nel contratto o dell'area su cui è stato insediato, a meno che tali costi non siano sostenuti per produrre rimanenze; in tal caso andrebbero contabilizzati in accordo a quanto previsto dallo IAS 2 – *Rimanenze*.

Con riferimento al terzo punto bisogna fare una precisazione di natura contabile. Succede, non di rado, che il locatario debba sostenere dei costi legati alla riprogettazione o ad una parziale modifica del bene oggetto del leasing in modo tale da consentirne il suo utilizzo; spesso questi accorgimenti vengono eseguiti prima della data di decorrenza ma dopo la data di inizio del leasing (cioè prima che il bene sia messo effettivamente a disposizione del locatario e dopo che le parti hanno stipulato il contratto o comunque raggiunto un accordo). Secondo l'IFRS 16, se questi costi sono sostenuti dal locatario e prima della data di decorrenza, allora essi non rientrano nell'ambito di applicazione di suddetto principio ma vengono contabilizzati secondo lo IAS 16 – *Immobili, impianti e macchinari* (ad esempio nella voce spese per migliorie su beni di terzi).

Figura 6: collocamento temporale dei costi legati al leasing.



3.3. Valutazione iniziale della passività per il leasing

Alla data di decorrenza del leasing il locatario deve rilevare anche una passività nel bilancio per il debito sorto alla stipulazione del contratto.

Il principio contabile prevede che l'importo di tale passività sia uguale al valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing che non sono ancora stati pagati al momento della decorrenza. La formula per il calcolo di tale entità è riportata di seguito:

$$\text{Valore iniziale passività leasing} = \sum_{t=1}^n \frac{(\text{FdC pagamenti dovuti per leasing})_t}{(1+i)^t}$$

Dove:

- i pagamenti dovuti per il leasing sono espressi in termini di sommatoria di flussi di cassa in uscita ed indicizzati al tempo t
- i rappresenta il tasso di interesse utilizzato per l'attualizzazione dei pagamenti dovuti.

Nei prossimi due paragrafi verrà definito nel dettaglio il modo con il quale i pagamenti dovuti e i tassi di interesse per l'attualizzazione vengono specificati e calcolati.

3.3.1. Pagamenti dovuti per il leasing

Ogni pagamento che il locatario deve effettuare per onorare il proprio impegno nei confronti della controparte deriva in realtà dall'aggregazione di un insieme di componenti:

- 1) i pagamenti fissi (compresi anche i pagamenti fissi nella sostanza), al netto di eventuali incentivi ricevuti
- 2) i pagamenti variabili dovuti, indicizzati ad un tasso di interesse o ad un indice
- 3) gli importi che il locatario dovrà pagare come valore residuo garantito
- 4) il prezzo di esercizio dell'opzione di acquisto
- 5) i pagamenti di penalità per la risoluzione del contratto.

Partendo dal primo punto, i pagamenti fissi si sostanziano nella corrispondenza dei canoni periodici prestabiliti nel loro valore alla stipula del contratto.

Per quanto concerne i pagamenti fissi nella sostanza, si devono intendere quelli che nella forma possono contenere una componente di variabilità, ma che nella sostanza devono essere completamente sostenuti, quindi sono inevitabili. Il principio cita quali esempi:

- i pagamenti che devono essere effettuati soltanto se è dimostrato che l'attività oggetto del contratto può funzionare durante il leasing oppure che non si devono sostenere soltanto se si verifica un evento che non ha reali possibilità di accadimento
- i pagamenti inizialmente strutturati come variabili e connessi all'utilizzo dell'attività sottostante, ma che perdono la loro variabilità in un determinato momento dopo la data di decorrenza, così da diventare fissi per la restante durata del leasing.

Gli incentivi vengono definiti dall'IFRS 16 come i pagamenti effettuati dal locatore a favore del locatario collegati ad un leasing, o rimborso o assunzione da parte del locatore dei costi del locatario; esempi di incentivi possono essere l'erogazione di fondi anticipati al locatario o l'accollo di costi da parte del locatore.

I pagamenti variabili dipendono dall'andamento di un sottostante, quindi solitamente da una componente macroeconomica, cioè un indice (per esempio un indice dei prezzi al consumo) o un tasso di interesse di riferimento (Euribor). In questo caso la misurazione iniziale avviene prendendo come parametro di riferimento il valore dell'indice (o il tasso) esistente alla data di decorrenza.

Durante la costituzione del principio i membri del board si sono focalizzati anche su altre due tipologie di pagamenti variabili legate a:

- la performance del cliente con riferimento all'attività locata. Per esempio il leasing su uno spazio commerciale potrebbe specificare che i pagamenti siano basati su una percentuale delle vendite compiute in un determinato periodo di tempo
- l'uso del bene sottostante. In un contratto che prevede il noleggio di un'automobile potrebbe essere richiesto al cliente di effettuare un pagamento aggiuntivo qualora si percorrano più di un determinato numero di chilometri.

C'è stata molta incertezza riguardo la possibilità di poter includere queste forme di pagamenti variabili. Secondo lo IASB tutti i pagamenti variabili, pur essendo nel loro ammontare incerti, sono certi nella loro esistenza ed incontrano perciò la definizione di passività per il locatario; tuttavia, anche a seguito delle lettere ricevute da una certa parte degli stakeholders, per motivi legati esclusivamente al rapporto costi-benefici, si è scelto di escluderli dal computo delle passività variabili. Tra i pagamenti variabili rimangono perciò quelli non legati ad alcuna attività futura svolta da parte del soggetto locatario.

Il valore residuo garantito è una promessa con la quale il locatario offre al locatore la certezza che il valore del bene restituito non sarà inferiore ad un importo specificato, a prescindere dal grado di usura dell'attività sottostante.

Se previsto contrattualmente, è senz'altro un pagamento che il locatario deve sostenere con certezza; quindi rappresenta un'obbligazione incondizionata nei confronti del locatore.

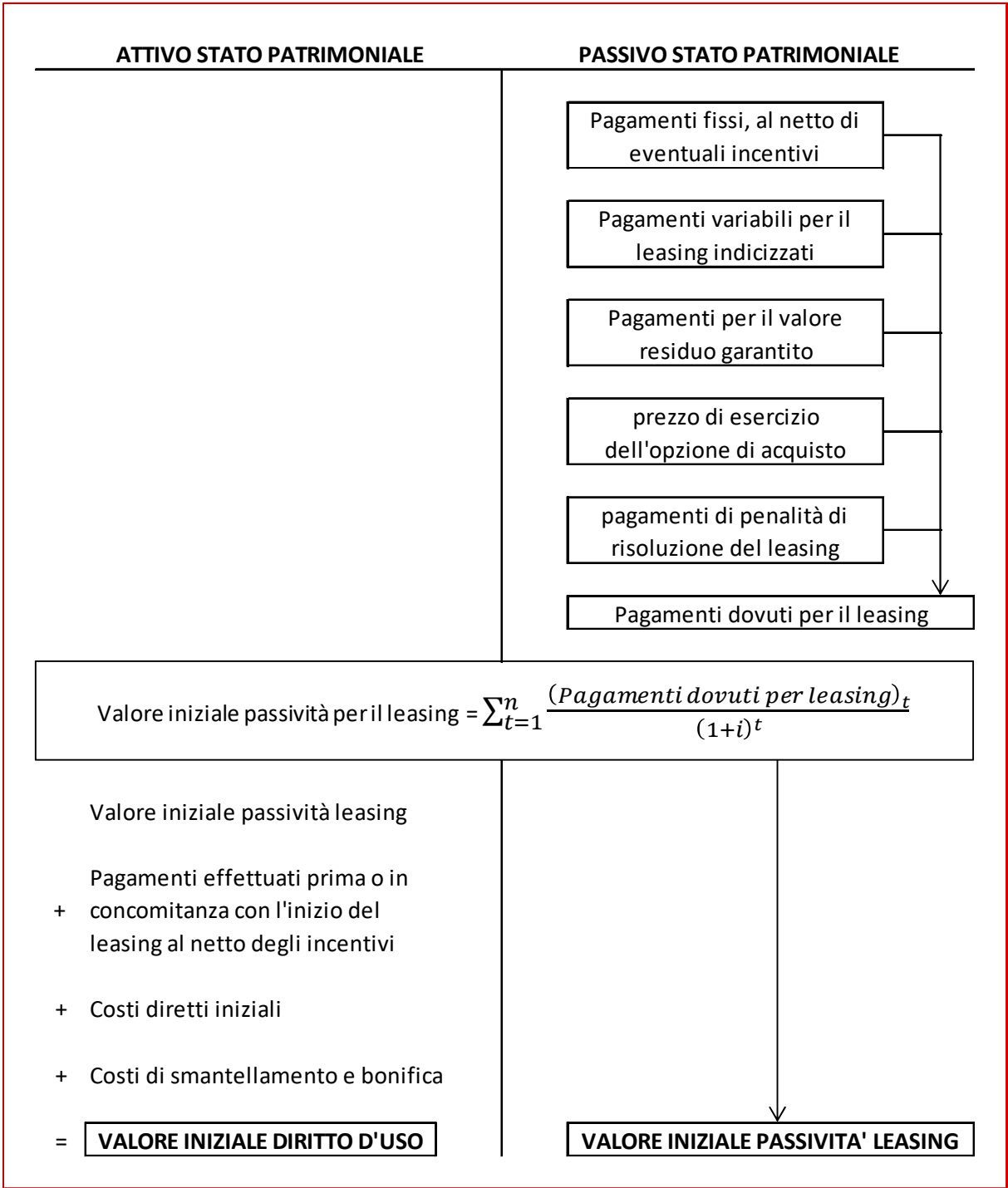
Il prezzo di esercizio dell'opzione di acquisto deve essere annoverato tra le grandezze che compongono la passività del leasing solo nel caso in cui il locatario possieda la ragionevole certezza di esercitarla.

La ragionevole certezza di acquisto deve essere valutata considerando tutti gli elementi in grado di creare un incentivo economico tale da indurre il locatario ad esercitare l'opzione: per esempio dovrà verificare se il valore di riscatto è inferiore ai prezzi di mercato dell'attività al termine del contratto, i costi relativi alla risoluzione del contratto, eventuali migliorie o lavori che sono stati apportati al bene, ecc.

Inoltre devono essere conteggiati eventuali pagamenti di penali per l'interruzione del contratto di leasing, se il locatario è convinto di esercitare un'opzione di interruzione anticipata.

Nella seguente tabella si riporta uno schema che riassume tutte le variabili che devono essere considerate nella quantificazione a stato patrimoniale del diritto d'uso e della passività per il leasing.

Figura 7: rilevazione iniziale dell'attività per il diritto d'uso e della passività per il leasing.



3.3.2. I tassi di attualizzazione

Il tasso di attualizzazione deve essere individuato dal locatario per poter contabilizzare correttamente la passività dovuta per il leasing e, indirettamente, l'attività per il diritto d'uso.

Il principio contabile fa riferimento al tasso di interesse implicito e lo definisce come quello che permette di eguagliare la sommatoria del valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing e il valore residuo non garantito alla somma del fair value dell'attività sottostante e gli eventuali costi diretti sostenuti dal locatore. In termini algebrici:

$$\sum_{t=1}^n \frac{PL_t}{(1+i)^t} + \frac{VR_{non\ garantito}}{(1+i)^n} = FV_{attività\ sottostante} + CD_{iniziali}$$

Dove:

- PL_t sono i flussi di cassa in uscita dei pagamenti dovuti per il leasing al tempo t
- VR rappresenta il valore residuo non garantito al tempo n
- FV è il fair value dell'attività sottostante
- CD sono i costi diretti iniziali sostenuti dal locatore.

Questa formula presenta alcuni elementi di criticità.

Il primo punto riguarda il valore residuo non garantito. Si tratta infatti di quella parte del valore finale del bene il cui realizzo da parte del locatore non è assicurato o è garantito unicamente da un soggetto terzo collegato al locatore. Sono principalmente due le difficoltà che si riscontrano nel calcolare questo valore: da una parte perché è un'informazione che riguarda il soggetto locatore piuttosto che il cliente, dall'altra invece perché è difficile stabilire al momento della rilevazione iniziale quale sia il valore dell'attività sottostante al termine del contratto.

Il secondo elemento di attenzione è il fair value dell'attività sottostante: un contratto di leasing non sempre riporta questa informazione e pertanto spesso il locatario è costretto a rivolgersi ad un professionista esterno se vuole conoscerne il valore³⁴.

³⁴ Il concetto di fair value riportato dall'IFRS 16 è applicabile solo al soggetto locatore. Tuttavia è l'IFRS 13 – *Valutazione del fair value* a fornirne una definizione: è il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare transazione tra operatori di mercato alla data di misurazione.

Anche la quantificazione dei costi diretti iniziali del soggetto locatore non è scontata. Questi sono definibili come i costi a carico dal locatore che non sarebbero stati sostenuti se il leasing non fosse stato stipulato (si tratta di commissioni, tasse e altri costi assimilabili). Ancora una volta si tratta di informazioni di cui il locatario non sempre dispone e non necessariamente vengono trascritte nel contratto.

Per tutti i motivi riportati si può senz'altro dire che il tasso di attualizzazione non è facilmente calcolabile per il locatario. E, in effetti, è lo stesso IFRS 16 a richiedere l'utilizzo del tasso effettivo di attualizzazione solo se quest'ultimo si trova nelle condizioni di poterlo facilmente determinare. Si utilizza la dizione "facilmente determinabile" e non "facilmente stimabile": pertanto, qualora l'impresa si veda costretta al ricorso di rilevanti stime per quantificarlo, allora si può desumere che il tasso di interesse non rappresenti una misura corretta per il calcolo delle poste nel bilancio.

Per questo motivo viene fornita un'alternativa al tasso di interesse implicito ricavabile dalla formula precedente: qualora non possa essere calcolato facilmente, il locatario può utilizzare il tasso di finanziamento marginale, cioè "il tasso di interesse che il locatario dovrebbe pagare per un prestito, con durata e con garanzie simili, necessario per ottenere un'attività di valore simile all'attività consistente nel diritto di utilizzo nel contesto economico simile".

Con tale previsione lo IASB permette effettivamente al locatario di ricavare in modo più agevole il tasso di attualizzazione dei pagamenti dovuti per il leasing, utilizzando come punto di partenza un rendimento direttamente osservabile sul mercato, che verrà poi successivamente adeguato alle caratteristiche specifiche del contratto; inoltre quello rilevato sul mercato deve essere riferito al tasso di finanziamento che si otterrebbe per un'attività che abbia natura simile a quella sottostante il contratto, anche in termini di durata e il calcolo dovrà essere riadattato qualora al termine non sia previsto l'acquisto del bene. Per esempio, se un contratto prevede il noleggio di un macchinario per 5 anni e la sua restituzione al termine, allora il tasso di finanziamento marginale dovrà essere determinato partendo dal tasso di finanziamento che un istituto di credito applicherebbe al locatario per un'operazione simile ma tenendo in considerazione il fatto che l'oggetto del contratto è l'acquisizione del diritto d'uso dell'attività sottostante e non della sua proprietà.

Si analizzano di seguito due esempi che abbracciano anche una serie di tematiche affrontate in questi paragrafi con riferimento alla contabilità del locatario.

Esempio 3.1: determinazione del tasso di interesse implicito

Una società sottoscrive un contratto avente ad oggetto la fornitura in leasing di attrezzatura, che presenta le seguenti caratteristiche:

Data sottoscrizione contratto	01/12/200x
Data decorrenza	01/01/200x+1
Durata del contratto	5 anni
Durata economica dell'attrezzatura	5 anni
Fair value dell'attività	52.000
Pagamenti annuali anticipati	11.800
Valore residuo non garantito	2.500
Costi diretti iniziali a carico del locatore (pagamento imposte e commissioni ad intermediario)	2.000

Prima di rilevare le grandezze da inserire nello stato patrimoniale e nel conto economico, la società deve determinare il tasso di interesse implicito dell'operazione che in questo caso, avendo a disposizione tutti i dati utili per la sua determinazione, risulta facilmente calcolabile. Applicando la formula di inizio paragrafo e adatta all'esempio risulta il seguente:

$$\sum_{t=1}^5 \frac{11800}{(1+i)^t} + \frac{2500}{(1+i)^5} = 52000 + 2000$$

Risolvendo per 'i' si ottiene un tasso di interesse pari a circa il 6,67%; tale valore verrà utilizzato per la determinazione dei valori a bilancio.

Si noti il fatto che la sommatoria potrebbe essere ridotta a quattro addendi, essendo i pagamenti anticipati. Infine, se la durata del contratto e quella economica fossero state diverse, non essendo esplicitata un'opzione di acquisto al termine del contratto, tra le due dovrebbe essere stata scelta la minore. Il tema verrà trattato nel paragrafo successivo.

Esempio 3.2: determinazione della passività per il leasing e dell'attività per il diritto d'uso

Una società ha sottoscritto un contratto di locazione immobiliare commerciale che si ritiene soddisfi la definizione di leasing e pertanto possa essere contabilizzato secondo l'IFRS 16. Il contratto si presenta nel seguente modo:

Data sottoscrizione contratto	01/09/200x
Data decorrenza	01/01/200x+1
Durata del contratto	6 anni
Pagamenti annuali anticipati	108.000
Spese di rinnovo e allestimento del locale	35.000
Costi diretti iniziali: commissione ad intermediario	8.200

Per mancanza di alcune informazioni utili necessarie, il locatario non può calcolare il tasso di interesse implicito e, pertanto, individua sul mercato un tasso di finanziamento marginale pari al 3,5%.

I costi per il rinnovo e allestimento del locale sono sostenuti interamente dalla società nei quattro mesi di tempo che intervallano la stipulazione del contratto dalla data di decorrenza.

Inoltre il proprietario dell'immobile si è reso disponibile a corrispondere un rimborso pari al 50% delle commissioni dovute all'intermediario.

Il primo problema che la società deve risolvere è la determinazione della passività per il leasing, pari al valore attuale dei pagamenti ancora dovuti per il leasing.

Canoni	Data di pagamento	Valore canone	Valore attuale canone
1	01/01/200x+1	108.000	Già corrisposto ³⁵
2	01/01/200x+2	108.000	104.347,83
3	01/01/200x+3	108.000	100.819,16
4	01/01/200x+4	108.000	97.409,81
5	01/01/200x+5	108.000	94.115,76
6	01/01/200x+6	108.000	90.933,10
Totale			487.625,66

L'attività per il diritto d'uso è uguale a:

Passività per il leasing	487.625,66
Pagamento effettuato alla data di decorrenza	108.000,00
Costi diretti iniziali	8.200,00

³⁵ Non deve essere conteggiato nella determinazione del valore della passività per il leasing in quanto contestuale alla data di decorrenza; viene considerato, invece, al fine della rilevazione dell'attività per il diritto d'uso.

Incentivi ricevuti dal locatore	- 4.100,00
Totale attività per il diritto d'uso	599.725,66

Essendo sostenuti dal locatario e in data antecedente a quella di decorrenza, le spese di rinnovo del locale vengono contabilizzate separatamente dall'attività per il diritto d'uso, in linea con quanto previsto dallo IAS 16.

3.4. Valutazioni successive: attività per il diritto d'uso

L'IFRS 16 prevede che, alle rilevazioni successive alla prima venga applicato, quale modello generale per la contabilizzazione dell'attività per il diritto d'uso, il metodo del costo. Sono previste delle deroghe al criterio generale di cui si discuterà poco più in sotto³⁶.

Il metodo del costo prevede che il valore registrato nella rilevazione iniziale dell'attività per il diritto d'uso venga rettificato per tener conto:

- degli ammortamenti periodici accumulati e delle eventuali svalutazioni e perdite dovute ad impairment test
- delle possibili rettifiche al valore della passività per il leasing (vedi paragrafo 3.5.1.)

Con riferimento al primo punto, devono essere applicate le medesime indicazioni previste dallo IAS 16 – *Immobili, impianti e macchinari*; a partire dalla data di decorrenza occorre pertanto ripartire il costo del bene lungo la vita utile del bene dell'attività per il diritto d'uso.

Se il contratto prevede che alla scadenza la proprietà del bene sottostante sia giuridicamente trasferita al locatario o se è probabile che eserciti l'opzione di acquisto perché il costo dell'attività per il diritto d'uso lo rende conveniente, l'ammortamento dell'attività va effettuato fino alla fine della vita utile stimata del bene sottostante.

³⁶ Lo IASB ha reputato che il metodo del costo fosse più idoneo da applicare alle misurazioni successive alla prima rispetto al modello del fair value, in quanto:

- più consistente con la modalità di misurazione successiva della maggior parte delle attività non finanziarie
- meno complesso per il locatario da applicare rispetto al fair value, soprattutto in termini di costi associati all'operazione di valutazione.

Nel caso in cui tale opzione non venga esercitata allora il principio prevede che l'ammortamento dell'attività per il diritto d'uso debba essere determinato prendendo come riferimento il periodo di tempo tra la data di decorrenza e l'antecedente tra:

- la fine della vita utile dell'attività consistente nel diritto di utilizzo
- il termine della durata del contratto di leasing.

Alcuni esempi possono aiutare a comprendere come individuare la vita utile di un bene.

Esempio 3.3: determinazione della vita utile dell'attività per il diritto d'uso

Un contratto di locazione di un macchinario presenta le seguenti specifiche:

- durata: 5 anni
- opzione di estensione: non consentita
- opzione di acquisto: esercitabile
- valore di riscatto: 8% del valore del bene
- durata economica del macchinario: 8 anni.

Ipotesi 1: la società reputa non sussistente la ragionevole certezza di esercizio dell'opzione di acquisto del bene e i canoni non comprendono il costo legato al diritto di opzione; condizione verificata dopo aver confrontato sul mercato offerte simili che non presentano opzioni di riscatto (come riferisce l'IFRS 16, il valore di riscatto del bene potrebbe essere corrisposto alla fine del contratto ovvero essere incluso già nei canoni pagati durante l'utilizzo del bene). In questo caso il bene deve essere ammortizzato per cinque anni.

Ipotesi 2: la società reputa conveniente l'esercizio dell'opzione di acquisto del bene al termine del contratto o il valore dei canoni comprende implicitamente il costo dell'opzione di acquisto del bene. In questo caso la vita utile del bene sarà di otto anni.

Esempio 3.4: determinazione della vita utile dell'attività per il diritto d'uso

Si immagini il contratto di locazione del macchinario dell'esercizio precedente ma con caratteristiche differenti:

- durata: 5 anni
- opzione di estensione: possibile di 2 anni
- opzione di acquisto: non esercitabile

- durata economica del macchinario: 8 anni.

Qualora il locatario sia ragionevolmente certo di esercitare l'opzione di estensione del contratto, allora la vita utile del contratto (e la relativa durata dell'ammortamento) sarà di 7 anni³⁷.

Il criterio di ammortamento che si deve preferire è quello che riflette nel modo migliore l'assorbimento dei benefici economici futuri derivanti dall'utilizzo del bene; lo IAS 16 individua tre criteri differenti per la ripartizione del valore ammortizzabile durante la sua vita utile:

1. metodo a quote costanti: il valore dell'ammortamento non cambia in tutto il periodo considerato
2. metodo a quote decrescenti: il valore dell'ammortamento diminuisce nel corso della vita utile del bene
3. metodo per quantità prodotte: l'ammortamento è calcolato sulla base della quantità di prodotto ottenuta attraverso l'utilizzo del bene ovvero in funzione dell'utilizzo atteso.

Vengono inoltre applicate le regole definite dallo IAS 36 – *Riduzione di valore delle attività* (quindi l'impairment test) nel caso in cui l'attività per il diritto d'uso subisca una riduzione di valore, tale per cui si debba procedere ad una svalutazione del bene.

Come si accennava ad inizio paragrafo esistono due casi nei quali vengono applicati modelli differenti da quello generale:

- il fair value previsto dallo IAS 40 – *Investimenti immobiliari*, alle attività per il diritto d'uso che soddisfano la definizione di investimento immobiliare³⁸
- il modello della rideterminazione del valore delle attività per il diritto d'uso riferite ad una classe di immobili, impianti e macchinari³⁹.

³⁷ Se, al contrario, la durata economica del bene fosse stata di sette anni e quella del contratto (compresa l'opzione di rinnovo) di otto anni, la vita utile da considerare sarebbe stata ugualmente la minore tra le due.

³⁸ Lo IASB ha garantito l'utilizzo di entrambi i modelli per la valutazione degli investimenti immobiliari che, per lo IAS 40, può avvenire utilizzando sia il modello del costo che quello del fair value. Così facendo si riesce ad ottemperare alla richiesta di valutare tutti gli investimenti immobiliari utilizzando lo stesso metodo, siano essi di proprietà piuttosto che posseduti dal locatario in quanto attività consistente nel diritto d'uso e si è garantito un livello di informativa al pubblico più omogeneo e utile.

³⁹ Lo IAS 16 prevede che le valutazioni successive alla prima di immobili, impianti e macchinari possa essere effettuata secondo il modello del costo oppure seguendo il modello di rideterminazione del valore per classi, dove con quest'ultimo si intende la rilevazione a fair value dell'attività che viene espressa al netto del fondo ammortamento e delle perdite di valore che si sono accumulate a partire dalla rilevazione a fair value precedente, in modo tale che non ci sia mai una differenza significativa tra valore del bene a

3.5. Valutazioni successive: passività legata al leasing

Per la rilevazione successiva alla prima, il locatario deve valutare la passività da iscrivere nei bilanci nel seguente modo:

- sommando (+) gli interessi sulla passività per il leasing
- sottraendo (-) i pagamenti effettuati per il leasing
- riadeguando (+/-) il valore contabile a seguito di eventuali modifiche o revisioni dei pagamenti.

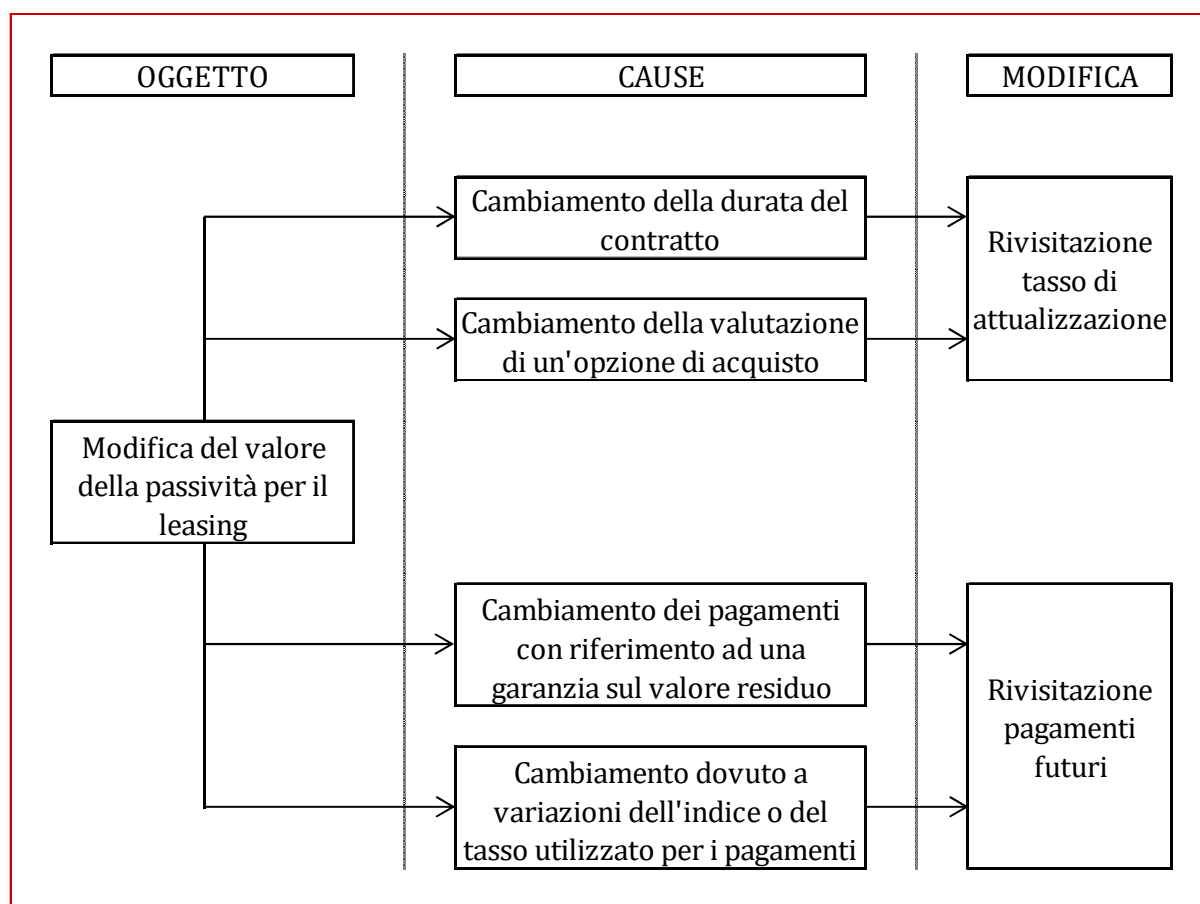
La prima voce, gli interessi sulla passività per il leasing, viene determinata impiegando il tasso di interesse implicito ovvero il tasso di finanziamento marginale utilizzato dal locatario per effettuare la rilevazione iniziale del debito per il leasing e viene contabilizzata nel conto economico (nella voce degli oneri finanziari) applicando un tasso di interesse costante sul valore residuo della passività.

3.5.1. Rideterminazione della passività per il leasing

in data successiva alla stipula del contratto, quindi dopo la rilevazione iniziale della passività per il leasing, potrebbero verificarsi degli eventi tali da indurre il locatario a modificare i pagamenti dovuti al locatore. La figura 8 illustra tali possibili cause.

fair value alla chiusura del bilancio ed il suo valore contabile; per classi perché il modello va applicato a categorie di beni simili.

Figura 8: modifica del valore della passività per il leasing



Come si evince dalla figura, i motivi che inducono il locatario a modificare il valore contabile della passività per il leasing sono essenzialmente quattro:

- 1) un cambiamento della durata del contratto di leasing che può essere dovuto, per esempio, alla sopravvenuta riconsiderazione di esercizio/non esercizio di opzioni in precedenza non considerate/considerate oppure alla revisione della durata del contratto
- 2) un cambiamento nella valutazione di acquisto dell'attività sottostante
- 3) una variazione dell'importo della garanzia sul valore residuo
- 4) una variazione di un indice o di un tasso di riferimento che influenza l'ammontare della componente variabile dei pagamenti del leasing.

Qualora si verificasse uno degli eventi contrassegnati dal numero sub 1) e sub 2) il locatario deve procedere con la rideterminazione della passività per il leasing modificando il tasso di attualizzazione, che sarà pari al tasso di interesse implicito (calcolato con la medesima formula) o al tasso di finanziamento marginale alla data della rideterminazione nel caso in cui il primo non possa essere determinato facilmente.

Negli ultimi due casi, invece, la società deve procedere con la revisione dei pagamenti futuri per il leasing senza dover modificare il tasso di attualizzazione, che rimane perciò invariato⁴⁰.

In tutti i casi analizzati la modifica del valore della passività crea indirettamente anche una variazione dell'ammontare dell'attività per il diritto d'uso, essendo questa grandezza composta anche dal valore della passività.

Esempio 3.5: valutazioni successive alla prima e rideterminazione del tasso di attualizzazione a seguito del cambiamento della valutazione di un'opzione

La società Gamma S.p.A. stipula un contratto per il noleggio di 4 autocarri per la durata di 5 anni, estendibile per ulteriori 2 anni. Avendo caratteristiche analoghe, la società decide di utilizzare l'espedito pratico del Portfolio approach e contabilizza tutti gli autocarri come se fossero un'unica componente di leasing.

Il contratto prevede il pagamento di un canone annuale pari ad Euro 19.000 per i primi cinque anni, che diventano Euro 12.000 nel caso in cui la società decida di rinnovarlo al termine.

Non disponendo di sufficienti informazioni, la società determina un tasso marginale di finanziamento pari al 4,5%. Inoltre vengono sostenuti costi iniziali pari ad Euro 3.000. I pagamenti sono posticipati.

Alla data di decorrenza la società reputa non sussistere ragionevole certezza per l'esercizio dell'opzione di rinnovo del contratto.

Il valore iniziale della passività collegata al leasing e dell'attività per il diritto d'uso sono i seguenti:

Canoni	Data di pagamento	Valore canone	Valore attuale canone
1	31/12/200x	19.000	18.181,82
2	31/12/200x+1	19.000	17.398,87
3	31/12/200x+2	19.000	16.649,64
4	31/12/200x+3	19.000	15.932,67
5	31/12/200x+4	19.000	15.246,57
Totale			83.409,56

Passività per il leasing	83.409,56
---------------------------------	------------------

⁴⁰ L'IFRS 16 individua un'eccezione: nel caso in cui la variazione dei pagamenti derivi da una modifica del tasso di interesse variabile, oltre al flusso dei pagamenti dovrà essere rivisto anche il tasso di attualizzazione.

Costi diretti iniziali	3.000,00
Totale attività per il diritto d'uso	86.409,56

Il piano di ammortamento, a partire dalla chiusura del primo esercizio, è il seguente:

Anno	Costo storico	Ammortamento annuo	Fondo ammortamento	Valore contabile netto
1	86.409,56	17.281,91	17.281,91	69.127,65
2	86.409,56	17.281,91	34.563,84	51.845,74
3	86.409,56	17.281,91	51.845,74	34.563,83
4	86.409,56	17.281,91	69.127,65	17.281,91
5	86.409,56	17.281,91	86.409,56	0,00

Mentre il piano di restituzione del debito è il seguente:

Anno	Valore iniziale del debito	Pagamenti	Interessi passivi ⁴¹	Valore a fine periodo debito
1	83.409,56	19.000	3.753,43	68.162,99
2	68.162,99	19.000	3.067,33	52.230,32
3	52.230,32	19.000	2.350,36	35.580,69
4	35.580,69	19.000	1.601,13	18.181,82
5	18.181,82	19.000	818,18	0,00

All'inizio del quinto anno il locatario, a seguito delle mutate condizioni economiche di mercato, reputa conveniente esercitare l'opzione di rinnovo del contratto per ulteriori due esercizi; dovrà perciò rivedere il valore della passività, il valore dell'attività, il piano di ammortamento, il piano di estinzione del debito, modificando al tempo stesso anche il tasso di interesse. La società dovrà perciò corrispondere un pagamento per Euro 19.000 e i due successivi per Euro 12.000. Sul mercato il nuovo tasso di interesse marginale individuato che verrà applicato già a partire dal quinto anno è del 4,25%. Il nuovo valore della passività si presenta in questo modo:

Canoni	Data di pagamento	Valore canone	Valore attuale canone
5	31/12/200x+5	19.000	18.225,42
6	31/12/200x+6	12.000	11.041,53
7	31/12/200x+7	12.000	10.591,39
Totale			39.858,34

⁴¹ Gli interessi passivi sono pari al 4,5% del valore residuo del debito.

La passività per il leasing aumenta perciò di 21.676,52 e, in contropartita, aumenta dello stesso importo anche l'attività per il diritto d'uso che passa da 17.281,91 a 38.958,43 . Di seguito i nuovi piani di ammortamento e di rimborso della passività.

Anno	Valore iniziale	Ammortamento annuo	Fondo ammortamento	Valore contabile netto
5	38.958,43	12.986,14	12.986,14	25.972,29
6	25.972,29	12.986,14	25.972,29	12.986,14
7	12.986,14	12.986,14	38.958,43	0,00

Anno	Valore iniziale del debito	Pagamenti	Interessi passivi	Valore a fine periodo debito
5	39.858,34	19.000	1.693,98	22.552,32
6	22.552,32	12.000	958,47	11.510,79
7	11.510,79	12.000	489,21	0,00

3.6. Modifiche del leasing

Un contratto di leasing potrebbe subire delle modifiche nel corso del suo svolgimento; mentre nel paragrafo precedente si è detto che la passività deve essere rideterminata a seguito di una mutata condizione prevista nel contratto così come definito nella sua forma iniziale⁴², qui si vuole analizzare il caso in cui la modifica riguardi proprio il contratto in sé. Tali variazioni possono avere due conseguenze: essere contabilizzate come un leasing separato, quindi come un nuovo contratto oppure apportare dei cambiamenti al contratto già in essere.

Si rientra nel primo caso qualora si verificano contemporaneamente due condizioni:

- la modifica incrementa l'oggetto del leasing, aggiungendo il diritto d'uso di una o più attività sottostanti
- il corrispettivo del leasing aumenta di un importo che riflette il prezzo stand-alone per l'aumento dell'oggetto del leasing e le eventuali opportune rettifiche

⁴² Ridefinire la passività per il leasing a seguito della una variazione di un indice su cui si basano i pagamenti o della considerazione di un'opzione precedentemente non ritenuta conveniente non significa che il contratto si sia modificato rispetto a come formulato durante la sottoscrizione.

del prezzo stand-alone per tener conto delle circostanze del particolare contratto (ad esempio di eventuali sconti riconosciuti al locatario).

Qualora entrambi questi presupposti siano rispettati, il contratto di leasing viene suddiviso, da un punto di vista contabile, in due componenti: da una parte l'accordo originale che non subirà alcuna variazione, dall'altra il nuovo contratto di leasing che verrà iscritto attraverso tutte le peculiarità che si sono analizzate fino ad adesso. Si riporta di seguito un esempio:

Esempio 3.6: modifiche del leasing da trattare come un contratto separato

Un locatario stipula un contratto decennale per la locazione di uno spazio commerciale di 2500 metri quadrati pagando un canone mensile di Euro 20.000. All'inizio dell'anno 5 il locatario ed il locatore trovano un accordo per modificare il contratto originale che comporta l'estensione della superficie totale a 3.500 metri quadrati che vengono messi a sua disposizione; in questo modo il locatario riesce ad espandere la propria attività offrendo una gamma di prodotti superiore all'interno del proprio locale. Per le rimanenti annualità le parti pattuiscono un nuovo canone complessivo mensile pari ad Euro 26.000, con un aumento pari al 30% rispetto al precedente, a fronte di una variazione positiva della superficie del 40%; tale sconto è giustificato anche dal fatto che il locatore non dovrà sostenere costi aggiuntivi per cercare un nuovo utilizzatore.

Come si evince dall'esempio, entrambe le condizioni sono state rispettate: l'oggetto del leasing è aumentato (la superficie messa a disposizione del locatario), così come anche il corrispettivo dovuto, che pur risente di uno sconto applicato.

Il contratto di leasing originale non viene modificato mentre il nuovo accordo prevede un aumento della passività e del diritto d'uso per un importo pari ad Euro 6.000 al mese, attualizzati per il periodo di tempo rimanente.

Nel caso in cui, invece, anche solo uno dei due requisiti non dovesse ricorrere, l'IFRS 16 prevede che la modifica del leasing non venga contabilizzata come un accordo separato; il locatario dovrà perciò:

- 1) allocare il corrispettivo del leasing modificato alle diverse componenti del contratto (si rimanda al paragrafo 2.4.)
- 2) determinare la nuova durata del contratto, considerando eventualmente anche opzioni precedentemente non contabilizzate

3) rideterminare la passività per il leasing ed il relativo tasso di attualizzazione (il tasso di interesse implicito ovvero il tasso di finanziamento marginale). Si distinguono due casi:

- I. il primo riguarda la fattispecie di modifiche che riducono l'oggetto del leasing. Occorre diminuire il valore dell'attività per il diritto d'uso per tenere conto della cessazione parziale o totale del leasing e rilevare nel conto economico l'utile o la perdita che ne deriva
- II. tutte le altre modifiche confluiscono in questo secondo punto. Non rientrando nel caso in cui si verifica una risoluzione parziale o totale del contratto, non dovrà essere rilevato alcun utile (perdita) nel conto economico. Le variazioni del contratto hanno perciò un impatto solo nello stato patrimoniale con la modifica della passività per il leasing e la rettifica dell'attività per il diritto d'uso⁴³.

Mentre la contabilizzazione del caso sub II) può essere assimilata a quella degli esempi già visti, per il caso I) un esempio può aiutare a migliorarne la comprensione.

Esempio 3.7: riduzione dell'oggetto del leasing

La società Gamma S.p.A. sottoscrive un contratto di locazione immobiliare con le seguenti caratteristiche:

Data sottoscrizione contratto	01/11/200x
Data decorrenza	01/01/200x+1
Pagamento canone	Anticipato (a inizio anno)
Pagamento primo canone	Alla data di decorrenza
Durata del contratto	9 anni
Importo annuo canone	100.000 Euro
Superficie locata	2.000 metri quadrati
Tasso di interesse marginale individuato	4,25%

Con i seguenti dati la società dovrà rilevare una passività iniziale pari ad Euro 666.378,21 ed un'attività per il diritto d'uso di Euro 766.378,21, calcolati in modo analogo agli esempi già illustrati. Di seguito si ripotano i piani di rimborso del debito e di ammortamento:

⁴³ E' il caso, per esempio, di un allungamento del contratto di leasing, accordato tra le parti attraverso una nuova stipula, quindi senza che ci sia la revisione di un'opzione del contratto originale.

Anno	Valore iniziale del debito	Pagamenti	Interessi passivi	Valore a fine periodo debito
1	666.378,21	0,00	28.321,07	694.699,28
2	694.699,28	100.000	25.274,72	619.974,00
3	619.974,00	100.000	22.098,89	542.072,89
4	542.072,89	100.000	18.788,10	460.860,99
5	460.860,99	100.000	15.336,59	376.197,58
6	376.197,58	100.000	11.738,40	287.935,98
7	287.935,98	100.000	7.987,28	195.923,26
8	195.923,26	100.000	4.076,74	100.000,00
9	100.000,00	100.000	0,00	0,00

Anno	Costo storico	Ammortamento annuo	Fondo ammortamento	Valore contabile netto
1	766.378,21	85.153,13	85.153,13	681.225,07
2	766.378,21	85.153,13	170.306,27	596.071,94
3	766.378,21	85.153,13	255.459,40	510.918,80
4	766.378,21	85.153,13	340.612,54	425.765,67
5	766.378,21	85.153,13	425.765,67	340.612,54
6	766.378,21	85.153,13	510.918,80	255.459,40
7	766.378,21	85.153,13	596.071,94	170.306,27
8	766.378,21	85.153,13	681.225,07	85.153,13
9	766.378,21	85.153,13	766.378,21	0,00

Alla fine del quarto anno e con decorrenza l'inizio del quinto, il locatario pattuisce con il locatore una modifica del contratto originario, dimezzando lo spazio a disposizione nell'immobile locato, a causa di una crisi settoriale che ha colpito, tra le altre, anche Gamma S.p.A.; pertanto la nuova superficie locata diventa di 1000 metri quadrati.

Il nuovo canone, invece, sarà pari ad Euro 60.000; inoltre viene rilevato un nuovo tasso di interesse marginale, da applicare sui nuovi pagamenti, pari al 5%.

Il valore della passività rideterminata sarà perciò uguale ad Euro 318.216,50.

Tuttavia la modifica del contratto prevede una riduzione del 50% del bene locato, che determina di conseguenza una riduzione proporzionale dell'attività per il diritto d'uso e della passività per il leasing.

Alla fine del quarto anno il valore contabile dell'attività per il diritto d'uso ammonta ad Euro 425.765,67, mentre il valore contabile della passività è pari ad Euro 460.860,99.

Una riduzione del 50% del valore contabile conduce ad un valore rideterminato dell'attività di Euro 212.882,84 e della passività di Euro 230.430,50. La differenza tra i due valori rideterminati ammonta ad Euro 17.547,66 e viene iscritta nel conto economico come provento alla fine dell'anno 5.

Queste modifiche vengono spiegate appunto dalla riduzione della superficie locata e comportano una diminuzione del valore dell'attività per il diritto d'uso e della passività per il leasing. Tuttavia anche la diminuzione del canone e l'aumento del tasso di interesse determinano una modifica della passività che, come abbiamo visto, è pari ad Euro 318.216,50.

La differenza positiva di Euro 87.786,00 tra il valore della passività rideterminata e il valore contabile del debito diminuito del 50% ha come contropartita un aumento di pari valore dell'attività per il diritto d'uso.

3.7. Esposizione del leasing nel bilancio del locatario

L'IFRS 16, oltre a determinare la modalità di calcolo analitico delle grandezze che caratterizzano i contratti di leasing, disciplina anche l'esposizione nel bilancio (quindi il collocamento delle voci nei prospetti economico-finanziari) e l'informativa da rendere al pubblico nella nota integrativa. In particolare ci si riferisce alle seguenti poste:

- 1) l'attività per il diritto d'uso
- 2) la passività per il leasing
- 3) l'ammortamento dell'attività per il diritto d'uso
- 4) gli oneri finanziari legati alla passività per il leasing
- 5) i flussi finanziari.

L'attività per il diritto d'uso deve essere indicata separatamente dalle altre attività dello stato patrimoniale oppure, in caso contrario, trovare una corrispondenza nelle note integrative. In particolare, nel caso in cui il diritto d'uso non venga iscritto distintamente, si richiede che sia inserito nella voce nella quale sarebbe stata esposta l'attività nel caso in cui fosse stata di proprietà e nella nota integrativa deve essere indicata la voce che contiene tale attività. Per esempio, un fabbricato concesso in leasing verrà contabilizzato nel secondo caso tra le immobilizzazioni materiali della società.

Lo IASB ha deciso di permettere una doppia modalità di iscrizione dell'attività per il diritto d'uso nel bilancio per una serie di motivazioni. Infatti, se da una parte ritiene che la presentazione congiunta di beni di proprietà e beni in leasing sia quella che fornisce informazioni più utili rispetto ad altri approcci, in quanto il locatario utilizza spesso indistintamente le due tipologie di beni per raggiungere lo stesso obiettivo e traendone benefici economici simili, d'altra parte ammette che gli investitori potrebbero essere interessati ad avere una rappresentazione distinta delle due categorie di beni, soprattutto per una questione legata al diverso livello di rischio percepito dalle due operazioni: per esempio, i beni in leasing potrebbero essere reputati meno rischiosi rispetto ai beni in proprietà in quanto non incorporano il rischio residuo dell'attività ma, al tempo stesso, essere giudicati più rischiosi perché il locatario potrebbe dover sostituire il bene a termine del contratto e non essere in grado di garantire rendimenti simili per il leasing sostitutivo.

L'obbligo di distinzione dell'attività così come specificato non sussiste per gli investimenti immobiliari, i quali vengono contabilizzati tutti nella stessa voce di stato patrimoniale, a prescindere dal fatto che siano o meno di proprietà.

L'IFRS 16 concede la stessa facoltà di rilevazione al locatario con riferimento alle passività per il leasing, permettendogli di scegliere se ricorrere ad una indicazione distinta della passività ovvero se tenerne traccia nella nota integrativa. Ancora, lo IASB ha deciso di adottare questa linea sia per non discostarsi dalla contabilizzazione dell'attività per il diritto d'uso sia perché, pur essendo a tutti gli effetti una fonte di finanziamento che presenta tratti comuni rispetto alle tradizionali, è anche vero che può essere caratterizzata da opzioni di acquisto, estensione o cessazione anticipata, da pagamenti variabili o da altri costi che la rendono spesso differente dalle altre; d'altronde è lo stesso IAS 1 a imporre di disaggregare ulteriormente le voci del bilancio se ciò può aiutare a fornire una migliore comprensione della situazione patrimoniale del locatario. Per tali motivi fornire una quantificazione dell'ammontare delle passività legate al leasing rende sicuramente analisti e investitori più accorti nella distinzione delle fonti di finanziamento.

Entrambe, attività per il diritto d'uso e passività per il leasing, sono soggette alla stessa classificazione delle altre attività e passività dello stato patrimoniale con riferimento alla loro distinzione tra corrente e non corrente.

Nel conto economico trovano invece evidenza la trascrizione degli ammortamenti e degli interessi passivi legati al debito per il leasing e rappresentano, sostanzialmente, il livello di utilizzo dell'attività sottostante e il costo associato per il suo utilizzo, ripartito nei diversi esercizi. Come indicato anche dallo IAS 1, le due poste devono essere rappresentate separatamente; tuttavia non si è ritenuto necessario chiedere ai locatari di evidenziare nei prospetti contabili le due poste rispetto agli ammortamenti e oneri finanziari derivanti da altre operazioni.

Nel rendiconto finanziario è richiesto che il locatario classifichi:

- i flussi di cassa in uscita derivanti dal rimborso del capitale tra le attività di finanziamento
- i pagamenti in uscita riferiti agli oneri finanziari nell'attività operativa o finanziaria e devono essere rilevati in modo coerente da un esercizio all'altro
- i pagamenti dovuti a leasing a breve termine, a leasing di modesto valore e alla parte variabile dei pagamenti non inclusa nella valutazione della passività del leasing tra le attività operative.

Infine rimane da esaminare il tema delle informazioni integrative che il locatario deve fornire e che il principio contabile suddivide in informazioni obbligatorie ed informazioni supplementari. L'obiettivo è proprio quello di riuscire complessivamente a garantire un insieme di notizie tali da rendere gli utilizzatori del bilancio consapevoli degli effetti che il leasing ha sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria del locatario.

Tra le informazioni obbligatorie da fornire figurano:

- a) l'ammortamento delle attività per il diritto d'uso per classi di attività
- b) gli interessi passivi sul debito finanziario per il leasing
- c) i costi relativi ai leasing a breve termine e ai leasing aventi ad oggetto attività di modesto valore nel caso in cui il locatario scelga di contabilizzarli in modo semplificato
- d) i costi per pagamenti variabili che non danno origine ad una rimisurazione della passività
- e) i ricavi derivanti dalle attività di sub-leasing
- f) l'ammontare complessivo dei flussi finanziari in uscita per i leasing

- g) gli incrementi nelle attività per il diritto d'uso
- h) gli utili/perdite da operazioni di vendita e retrolocazione (sale and lease-back)
- i) l'ammontare delle attività per il diritto d'uso separato per classi di attività.

Inoltre è richiesto che, qualora il locatario utilizzi il modello della rideterminazione del valore delle attività per il diritto d'uso per le valutazioni successive alla prima, debba fornire un'apposita informativa richiesta dallo IAS 16⁴⁴.

In linea con quanto già scritto e alle richieste dell'IFRS 7 - *Strumenti finanziari: informazioni integrative*, il locatario deve presentare un'analisi delle scadenze delle passività per il leasing, separate dalle informazioni relative alle altre passività.

Il locatario potrebbe dover adempiere l'obbligo di informativa al pubblico mediante l'esposizione di ulteriori notizie, qualora ritenga possano essere utili per una migliore comprensione del bilancio della società e nel caso in cui non siano già state fornite nei prospetti, quindi duplicate. Tali informazioni devono consentire una migliore valutazione:

- a) della natura dell'attività di leasing del locatario
- b) dei flussi finanziari in uscita a cui il locatario è potenzialmente esposto, che non tengono conto della valutazione delle passività per il leasing. Vi rientrano esposizioni derivanti da:
 - a. pagamenti variabili dovuti per il leasing (per esempio le ragioni che inducono il locatario ad utilizzare i pagamenti variabili, la percentuale di costi variabili rispetto a quelli fissi, le variabili da cui dipendono i pagamenti e così via)
 - b. opzioni di proroga e opzioni di risoluzione (anche in questo caso potrebbero essere esposte le motivazioni che inducono il locatario ad utilizzare un'opzione piuttosto che un'altra, quali effetti comporta da un punto di vista finanziario, ecc.)
 - c. garanzie sul valore residuo (i motivi per il quale locatario fornisce tali garanzie e il livello di rischio cui è sottoposto, ecc.)
 - d. leasing non ancora stipulati per i quali il locatario si è impegnato
- c) le restrizioni o gli accordi imposti dai leasing
- d) le operazioni di vendita e retrolocazione.

⁴⁴ Si rimanda al paragrafo 3.4 per la definizione del modello.

3.8. Disposizioni transitorie

Queste disposizioni abbracciano tutto quell'insieme di procedure che le società soggette al cambiamento contabile hanno dovuto sostenere alla data iniziale di applicazione del nuovo principio, cioè dal momento in cui hanno adottato l'IFRS 16 in via coercitiva a decorrere dal 1° gennaio 2019 ovvero in data precedente in concomitanza o dopo aver adottato l'IFRS 15 – *Ricavi da contratti con clienti*.

Considerato il fatto che l'entrata in vigore di un principio comporta necessariamente l'applicazione di una serie di norme transitorie, va da sé che il cambiamento del supporto contabile abbia introdotto una serie di aspetti critici e impatti significativi che hanno coinvolto soprattutto i bilanci dei locatari e riguardano in particolare:

- la definizione di cosa sia un leasing. Infatti alcuni contratti che non soddisfano la definizione di leasing in base allo IAS 17 potrebbero esserlo applicando l'IFRS 16 e viceversa
- la rappresentazione dei leasing operativi. Tali contratti devono dare origine all'attività per il diritto d'uso e alla passività, non rilevate dallo IAS 17.

Come conseguenza del primo punto e come misura semplificatoria, lo IASB ha previsto che un'impresa non sia tenuta a riesaminare se un contratto contiene un leasing alla data di prima applicazione.

In particolare, se l'entità sceglie di utilizzare questo espediente, applicherà l'IFRS 16 a tutti quei contratti classificati come leasing in base allo IAS 17 – *Leasing* e all'IFRIC 4 – *Determinare se un contratto contiene un leasing*; di converso non verrà applicato per quei contratti che si trovano fuori dall'ambito definitorio dello IAS 17 e dell'IFRIC 4. Questa specificazione si è resa necessaria data la somiglianza di trattamento contabile tra i contratti di leasing operativo e quelli per servizi; di conseguenza il processo di individuazione del leasing (così come analizzato nel capitolo 2) si applica solo ai contratti conclusi successivamente alla data di prima applicazione.

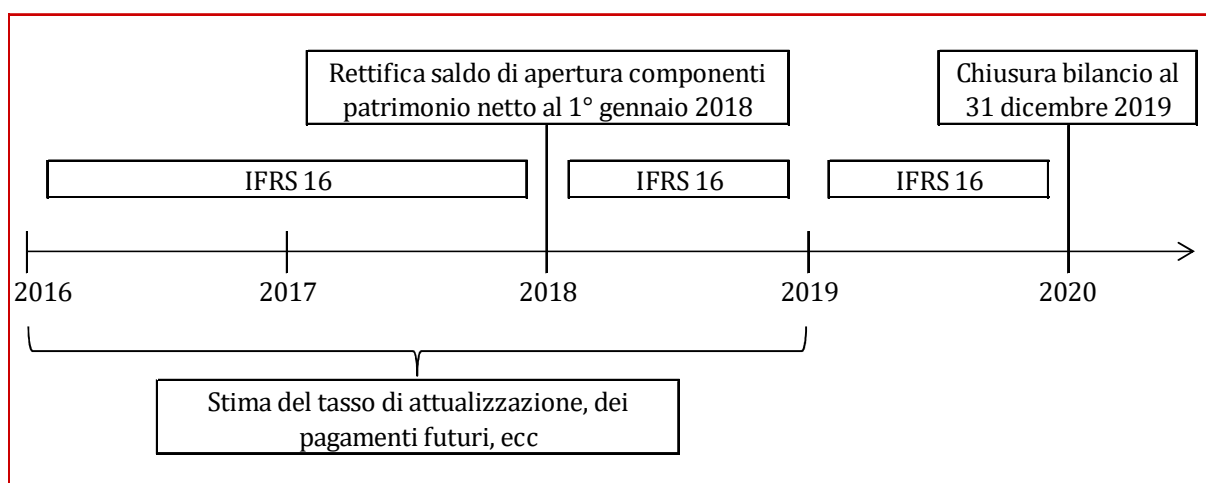
L'implementazione dell'IFRS 16 nei bilanci dei locatari può avvenire:

- a) applicando retroattivamente il principio a ciascun esercizio precedente presentato, cioè attraverso lo IAS 8 – *Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori*
- b) applicando retroattivamente il principio, ma rilevando l'effetto cumulato alla data iniziale di applicazione (ad esempio il 1° gennaio 2019). In questo ultimo caso

non si devono determinare i valori comparativi dell'esercizio precedente (prende il nome di approccio retrospettivo modificato).

Il primo approccio, sub *a*), comporta che nel bilancio di prima applicazione, ipotizzando che inizi il 1° gennaio 2019, si debbano rideterminare i dati del periodo comparativo riferito all'esercizio 2018 ed è inoltre necessario pubblicare il saldo di apertura del 1° gennaio 2018, come previsto dallo IAS 1. Si opera come se il principio contabile fosse sempre stato applicato. Le operazioni pregresse sono quindi iscritte in bilancio in conformità al nuovo principio adottato. In altre parole, si parte dall'esercizio nel quale sono stati siglati i contratti di leasing più 'remoti' ancora in essere al momento del cambiamento del principio contabile e si determina l'effetto cumulativo dell'applicazione del nuovo principio sui precedenti esercizi; l'effetto cumulativo viene infine rilevato nella voce "utili portati a nuovo" nell'esercizio comparativo⁴⁵ (nella figura 9 il 2018).

Figura 9: approccio retrospettivo



Nel caso in cui l'entità decida di applicare l'approccio modificato, sub *b*), per i leasing in precedenza classificati come operativi, è previsto che la passività nascente applicando il nuovo principio sia uguale al valore attuale dei pagamenti residui dovuti scontati per il tasso di finanziamento marginale del locatario; per quanto concerne l'attività per il diritto d'uso, invece, sono concesse due alternative per l'iscrizione nel bilancio:

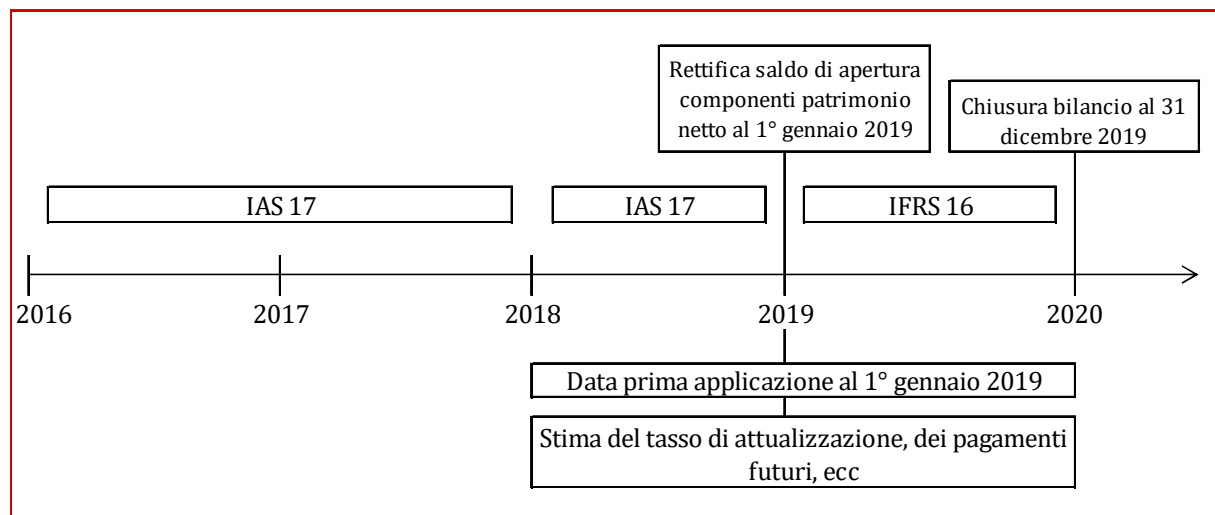
⁴⁵ L'informativa comparativa nei bilanci delle società solitamente è riferita al solo esercizio precedente.

- al valore contabile che l'attività avrebbe avuto se fosse stato applicato l'IFRS 16, ma attualizzando i pagamenti dovuti al tasso di finanziamento marginale del locatario alla data iniziale di applicazione
- ad un valore pari a quello rilevato per la passività, rettificato per tenere conto di pagamenti anticipati o maturati prima della data iniziale di applicazione.

Inoltre il locatario non è tenuto ad effettuare rettifiche transitorie per i leasing la cui attività sottostante è di modesto valore e quelli la cui durata termina entro dodici mesi della data di applicazione iniziale se si sceglie di contabilizzarli in accordo a quanto si è scritto nel paragrafo 2.6.

Per quanto riguarda i leasing classificati come finanziari secondo lo IAS 17, invece, il principio consente di mantenere nel bilancio inalterata la loro contabilizzazione e di applicare l'IFRS 16 a partire dalla data di applicazione iniziale⁴⁶.

Figura 10: approccio retrospettivo modificato



Per quanto riguarda l'informativa integrativa da esporre nel bilancio, in entrambi i casi il locatario deve attenersi alle disposizioni dello IAS 8, paragrafo 28 (se pur con alcune variazioni nel caso in cui applichi l'approccio modificato) e a quelle fornite nella sezione C del nuovo principio.

Infine, per quanto riguarda il locatore, non è tenuto ad effettuare particolari rettifiche transitorie dei contratti di leasing, se non per le operazioni di sub-leasing e sale and lease-back, alle quali si rimanda nell'apposito paragrafo del capitolo successivo.

⁴⁶ La mancanza di richiesta di particolari accorgimenti per la trascrizione dei leasing finanziari si spiega in modo intuitivo con la somiglianza di trattamento rispetto al nuovo IFRS 16.

4. Il bilancio del locatore

Giunti a questo punto il lettore si potrà chiedere come mai la figura del locatore sia stata fino ad ora quasi sempre trascurata. La risposta in parte è nota, infatti si è già detto che le novità introdotte dall'IFRS 16 hanno sicuramente influenzato maggiormente la figura del locatario. Ciò che si può fare adesso è cercare di fornire una spiegazione sulla ragione per la quale si è scelto di mantenere (quasi) inalterata la modalità di esposizione della contabilità del locatore.

La modifica del modello di contabilità da adottare per il locatore fu tema ricorrente negli Exposure Draft del 2010 e del 2013 ma non fu percepita come una necessità iniziale, tant'è che nel Discussion Paper del 2009 gli fu dedicato soltanto un paragrafo finale, del quale si è già discusso nel capitolo 1 e al quale si rimanda.

Partendo dall'idea che i crediti per il leasing che nascono in capo al locatore e i diritti mantenuti sull'attività sono entrambi fattori qualificanti di un'attività secondo la definizione fornita dal Conceptual Framework⁴⁷, lo IASB ha valutato la possibilità di implementare un modello simile a quello concepito per il locatario anche per la figura del locatore, con il riconoscimento di tali attività per tutti i contratti di leasing, sempre nell'ottica di valutazione dei costi/benefici che la transizione avrebbe comportato.

I commenti ricevuti sono stati in tal senso divergenti durante la fase di elaborazione del nuovo principio:

- molti utilizzatori hanno fatto notare che le esigenze legate ad una migliore disclosure riguardino in realtà solo la contabilità del locatario e il bisogno per quest'ultima di trovare un metodo che metta in evidenza il contratto di leasing come forma di finanziamento, mentre giudicano complessivamente trasparente e chiaro il modello applicato al bilancio del locatore, sul quale non ci sono mai state richieste di apportare particolari miglioramenti
- altri intervistati hanno invece sostenuto l'idea di rivedere, almeno in parte, anche il bilancio del locatore, se non altro per garantire una maggiore simmetria e livello di uniformità tra i modelli di contabilità

⁴⁷ Sebbene il locatore ceda il diritto di utilizzo dell'attività durante il contratto di leasing, ne mantiene altri, come per esempio il diritto di proprietà, il diritto di cedere l'attività a terzi (con il contratto incorporato), piuttosto che il diritto di ricevere i flussi di cassa legati al leasing dal locatario.

- infine alcuni, nel corso degli anni di redazione del nuovo principio contabile, hanno mosso dal secondo punto verso il primo, cioè hanno rivisto la propria posizione a favore di una sostanziale immutabilità del modello.

Da ultimo, lo IASB ha ritenuto che i costi associati ad eventuali modifiche del modello sarebbero state difficili da giustificare e per tale motivo ha deciso di rivedere solamente alcuni elementi selettivi, tra i quali la contabilità legata ai sub-leasing, i costi diretti iniziali a carico del locatore e l'informativa da fornire al pubblico.

4.1. Classificazione delle operazioni di leasing

Oggi, come nello IAS 17, è possibile individuare due tipologie di locatori:

1. le società finanziarie (si parla di leasing diretto o “direct financing leasing”)
2. le imprese produttrici o commercianti dei beni dati in leasing (in questo caso il leasing viene definito al consumo o “sales-type leasing”).

Entrambe questi locatori potranno iscrivere le proprie poste nel bilancio distinguendo tra:

- a) leasing finanziari: sono quei contratti nei quali si trasferiscono sostanzialmente tutti i rischi ed i benefici connessi alla proprietà del bene.
- b) leasing operativi: tali sono quelli che non trasferiscono sostanzialmente tutti i rischi ed i benefici derivanti dalla proprietà del bene.

Si torna perciò alla logica definatoria del leasing che si fonda sul concetto di rischio e di beneficio. Lo stesso IFRS 16, riprendendo i termini utilizzati nel precedente principio contabile, ne fornisce una definizione.

I rischi comprendono le possibilità di perdite derivanti da capacità inutilizzata (dovuto per esempio ad un guasto del bene o ad un calo della produzione) o da obsolescenza tecnologica (associato ad un rendimento atteso più basso rispetto ad altri beni che si possono trovare sul mercato e tecnologicamente più evoluti) o, infine, da variazioni nel rendimento dovute a cambiamenti nelle condizioni economiche (ad esempio per l'aumento del prezzo di materie prime collegate all'utilizzo del bene).

I benefici possono essere rappresentati da un redditizio utilizzo atteso durante la vita economica dell'attività sottostante e da utili connessi alla rivalutazione o al realizzo del

valore residuo⁴⁸. Il proficuo impiego del bene è legato alla vendita di prodotti finiti o di una parte del processo di produzione di un prodotto o ancora all'erogazione di servizi attraverso quella stessa attività.

Sulla stessa linea dello IAS 17 sono anche i criteri nei quali bisogna trovare riscontro per una corretta classificazione del contratto; cinque di essi vengono ritenuti più rilevanti, nel senso che la presenza di almeno uno di questi requisiti, determina di norma la classificazione del leasing come finanziario. In ordine:

- 1) il trasferimento della proprietà al termine della durata del leasing
- 2) l'opzione di acquisto dell'attività sottostante ad un prezzo sostanzialmente inferiore al suo valore equo, in modo tale che ci sia ragionevole certezza sul fatto che verrà esercitata dal locatario alla data di inizio del contratto
- 3) la durata del leasing deve coprire la maggior parte della vita economica dell'attività sottostante, anche se la proprietà del bene non viene trasferita
- 4) il valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing equivale sostanzialmente all'intero fair value dell'attività sottostante
- 5) la natura del bene sottostante è così particolare che solo il locatario può utilizzarlo senza sostanziali modifiche.

Altri sono indicatori la cui presenza può indirizzare il locatore verso una classificazione del contratto come leasing finanziario. In particolare:

- a) la presenza di una clausola che accolla al locatario, in caso di una sua risoluzione del contratto, le eventuali perdite in capo al locatore
- b) gli utili e le perdite derivanti dalla variazione del fair value del valore residuo ricadono sul locatario (per esempio attraverso il maggior valore dei canoni pagati dal locatario)
- c) il locatario ha la possibilità di continuare il leasing per un ulteriore periodo di tempo pagando un canone sostanzialmente inferiore a quello di mercato.

Tuttavia è lo stesso principio ad ammettere che i casi riportati potrebbero non essere esaustivi; se risulta evidente da caratteristiche diverse da quelle riportate che il leasing non trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e benefici derivanti dalla proprietà dell'attività, allora il leasing viene classificato come operativo. Questo può verificarsi per esempio se si pattuisce che il valore di trasferimento della proprietà dell'attività sottostante sia un pagamento variabile pari al suo fair value oppure se ci sono

⁴⁸ Il concetto di valore residuo, oltre a quanto già specificato nel capitolo 2, verrà ripreso più avanti parlando di contabilizzazione dei contratti nei bilanci dei locatori.

pagamenti variabili dovuti per il leasing e per i quali il locatore non trasferisce tutti i rischi e benefici al locatario.

A prescindere dai parametri che vengono forniti per rendere quanto più oggettiva la valutazione dei contratti, un leasing viene generalmente classificato come finanziario quando il locatario è interessato all'acquisto del bene e per fare ciò necessita di una forma di finanziamento, accollandosi tutti i rischi tipici derivanti dalla gestione del bene. Con riferimento ai casi sub 1) e 2) dell'elenco che possono sembrare molto simili tra loro nella sostanza poiché comportano entrambi il trasferimento della proprietà del bene, nella pratica possono essere riferiti a casi speculari tra loro: può succedere infatti (nel primo caso) che il contratto contenga delle opzioni di vendita (put) in capo al locatore e che, se esercitate, impongono al locatario di acquistare la proprietà del bene⁴⁹ oppure che tale diritto di scelta venga conferito al locatario attraverso un'opzione di acquisto (call) sul bene se il prezzo di acquisto viene ritenuto economicamente conveniente rispetto al valore di mercato del bene.

Al tempo stesso sarebbe però un errore considerare l'acquisto del bene al termine del contratto quale unico elemento qualificante di un leasing.

Per quanto riguarda i due punti successivi, sub 3) e 4), lo IASB ha deciso di non modificare la forma precedentemente utilizzata dallo IAS 17, lasciando però spazio all'analista ad alcune interpretazioni: non viene specificato cosa si intenda quando si scrive che la durata del contratto deve coprire la "maggior parte" della vita economica del bene, come potrebbe non essere chiara la formula utilizzata nel quarto punto, cioè che il valore attuale dei pagamenti dovuti sia "sostanzialmente" uguale al fair value dell'attività sottostante. A tal riguardo gli US GAAP affrontano sicuramente queste due fattispecie con maggiore pragmatismo, definendo delle soglie ben precise, se pur indicative e non prescrittive: è previsto infatti nel primo caso che qualora la durata del contratto di leasing superi il 75% della vita economica del bene, possa essere classificato come finanziario, mentre nel secondo caso il leasing è finanziario se il valore dei pagamenti minimi dovuti è pari almeno al 90% del fair value del bene. Se è vero che lo IASB da una parte ha preferito non apportare grosse modifiche alla contabilità del locatore e dall'altra lasciare autonomamente le parti valutare di volta in volta la consistenza del leasing finanziario, d'altro canto è vero che nulla vieta che tali valori possano essere utilizzati come parametro di riferimento nella valutazione dei contratti.

⁴⁹ Solitamente comunque tra le parti c'è a monte un accordo per l'acquisto del bene ed il contratto di fatto è assimilabile ad una vendita rateale.

4.1.1. Classificazione dei terreni e fabbricati

Una considerazione particolare deve essere rivolta alla classificazione dei leasing di terreni e fabbricati. Sebbene in linea di principio l'IFRS 16 suggerisce di valutare se queste tipologie di beni sono leasing finanziari od operativi ricorrendo ai medesimi criteri già dibattuti nel paragrafo precedente, occorrono ulteriori precisazioni.

Se il contratto riguarda un leasing di fabbricati singolarmente si applica quanto già visto. Il leasing dei terreni, invece, vanno considerati generalmente come leasing operativi, in quanto hanno vita economica indefinita e per tale ragione il locatario non acquisisce tutti i rischi ed i benefici inerenti alla proprietà, a meno che non ci si attenda che la stessa venga trasferita al termine del contratto.

Deve quindi essere preso in esame il caso in cui un contratto di leasing contenga sia terreni che fabbricati: l'IFRS 16 indica di contabilizzare separatamente le due componenti di cui si compone; tuttavia se ci si attende che al termine del periodo la proprietà di entrambi i beni venga trasferita dal locatore al locatario, entrambi gli elementi sono classificati come leasing finanziari, a prescindere dal fatto che essi siano o meno tratti come un unico leasing.

Quando un contratto contiene entrambe le componenti il locatario deve procedere con la suddivisione dei pagamenti dovuti per il leasing tra l'elemento terreno e l'elemento fabbricato in proporzione al loro fair value, determinato alla data di inizio del contratto; nell'eventualità in cui non sia possibile stabilire una corretta proporzione tra i due elementi (per esempio perché non esistono terreni o fabbricati simili da utilizzare come parametro di riferimento per la loro valutazione), è previsto che l'intero leasing venga classificato come finanziario, a meno che sia chiaro che entrambi gli elementi locati possano essere classificati come operativi. In questo ultimo caso, infatti, l'intero leasing sarà operativo.

Infine è prevista un'eccezione alla regola generale (cioè quella di separazione delle due componenti) che si applica nei casi in cui il valore del terreno sia poco rilevante rispetto all'importo complessivo del contratto: il locatore può contabilizzare terreno e fabbricato come fossero una singola unità e classificandola come leasing finanziario, piuttosto che come leasing operativo.

4.2. Leasing finanziari

Si inizia in questa sezione ad analizzare la contabilità del locatore, partendo dai leasing finanziari e distinguendo tra le due possibili tipologie di soggetti, cioè le società di leasing da una parte⁵⁰ e i produttori-commercianti dall'altra.

I contratti stipulati dalla prima categoria prende il nome di leasing finanziario diretto, mentre quelli conclusi dalla seconda sono i leasing finanziari al consumo.

4.2.1. Leasing finanziario diretto: rilevazione iniziale e valutazioni successive

Nel leasing finanziario diretto i soggetti locatori coinvolti acquistano il bene su indicazione della controparte e in una fase successiva glielo concedono in locazione, non realizzando un profitto o una perdita commerciale dall'operazione, ma esclusivamente un provento finanziario. Questa operazione rappresenta un'alternativa di finanziamento per il soggetto locatario che non disponga delle risorse necessarie per acquistare direttamente il bene.

Per quanto concerne la rilevazione iniziale, alla data di decorrenza del leasing, i locatori devono rilevare nell'attivo dello stato patrimoniale il valore dei beni concessi in leasing attraverso l'iscrizione di un credito verso il locatario, per un importo pari all'investimento netto nel leasing.

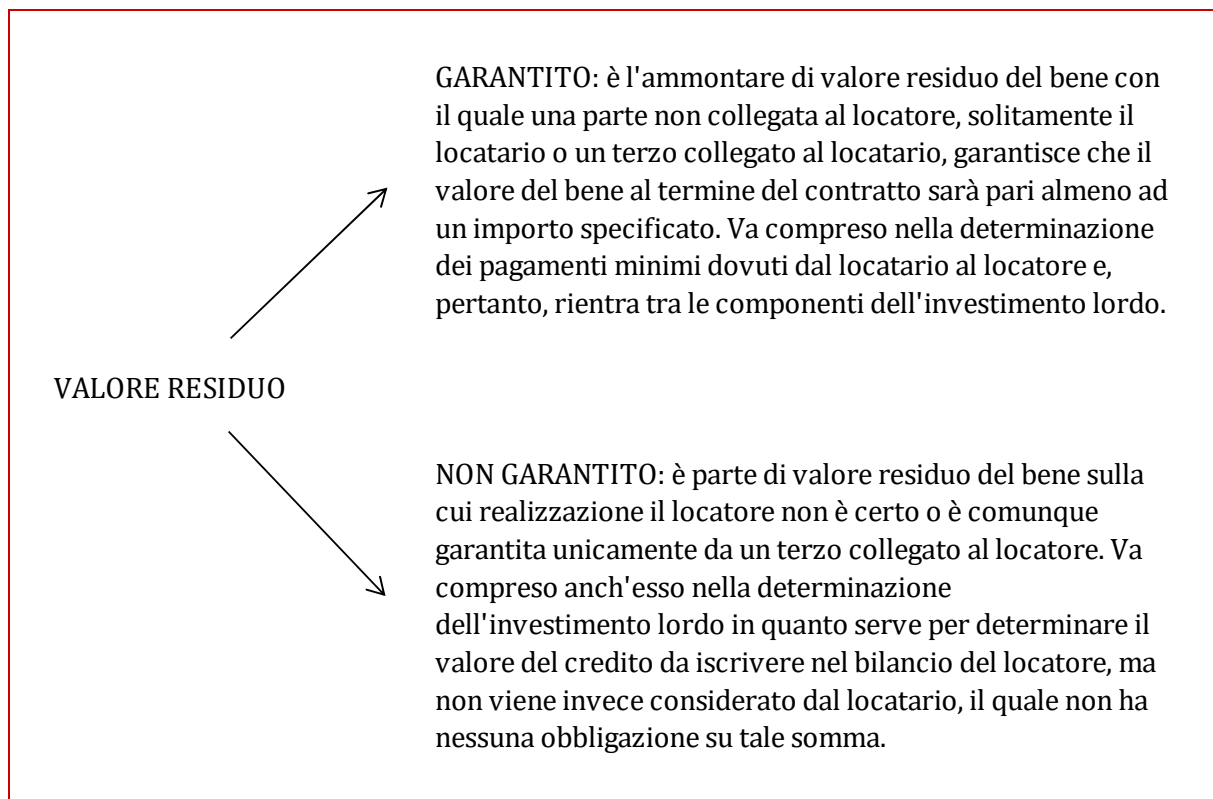
L'investimento netto nel leasing è pari all'investimento lordo al tasso di interesse implicito del leasing o, in altri termini, è uguale all'investimento lordo a cui vanno sottratti i proventi finanziari che matureranno dal contratto.

L'investimento lordo corrisponde al totale dei versamenti ricevuti dal locatario, cioè dei pagamenti minimi dovuti, incluso il valore residuo non garantito; i pagamenti minimi dovuti rappresentano l'insieme dei corrispettivi ricevuti dal locatario durante il leasing, compreso l'eventuale valore residuo garantito.

I crediti dell'ente finanziario verso la società di leasing verranno quindi iscritti in bilancio come differenza tra l'investimento lordo effettuato dal locatore e gli utili finanziari (cioè i proventi) non ancora realizzati.

⁵⁰ Si è scritto società di leasing per inquadrare la tipologia di soggetto in generale. Ci si sta in realtà riferendo agli istituti finanziari, quindi anche alle banche per esempio.

Figura 11: definizione di valore residuo garantito/non garantito di un bene



Le rilevazione contabile del locatore è perciò emblematica di quanto sostenuto fino ad ora ed essenza del contratto di leasing in sé: il locatore, cedendo i rischi ed i benefici economici derivanti dalla proprietà del bene (il diritto di utilizzo del bene e di trarne sostanzialmente tutti i benefici economici per il locatario), dovrà rilevare esclusivamente un credito nel proprio prospetto patrimoniale, che sarà pari all'investimento netto nel leasing, ma non un'attività tra le sue immobilizzazioni in quanto egli rimane un proprietario solo giuridico del bene e non sostanziale; di conseguenza sarà il locatario, attraverso l'attività per il diritto d'uso, a rilevare nel bilancio il suo controllo di fatto sul bene.

Il locatario è tenuto a versare periodicamente i canoni di leasing al locatore che andranno a rimborsare in parte l'investimento netto effettuato dal secondo nel momento in cui ha finanziato l'acquisto dell'attività (quota capitale) e in parte a remunerare il suo investimento e in generale i servizi offerti.

Pertanto, traducendo in formule algebriche, risulta:

$$\text{investimento lordo} = \sum_{t=1}^n (\text{pagamenti minimi dovuti}_t) + (\text{val. res. non garantito}_n)$$

Per quanto riguarda il valore iniziale dei pagamenti minimi dovuti, ultima grandezza delle due equazioni a dover essere ancora descritta, viene quantificata dal paragrafo 70 dell'IFRS 16 e comprende:

- a) i pagamenti fissi dovuti, compresi quelli fissi nella sostanza
- b) i pagamenti variabili che dipendono da un indice o un tasso di interesse
- c) le garanzie sul valore residuo del bene prestate dal locatario o da un parte ad esso collegata, purché non collegata al locatore
- d) il prezzo di esercizio dell'opzione di acquisto, se il locatario ha ragionevole certezza di esercitarla, dell'opzione di proroga o di non esercizio dell'opzione di risoluzione
- e) i pagamenti di penalità di risoluzione del leasing, se la durata del contratto tiene conto dell'esercizio da parte del locatario di tale opzione.

Sul significato delle variabili non ci si sofferma oltre infatti il valore dei pagamenti minimi dovuti corrisponde esattamente al valore iniziale della passività per il leasing di cui si è discusso nel paragrafo 3.3.1. e al quale eventualmente si rimanda; d'altronde, anche da un punto di vista logico, è lecito attendersi che la passività iscritta nello stato patrimoniale del locatario sia simile al valore dell'attività iscritta dal locatore.

Inoltre il locatore spesso sostiene ulteriori oneri, i costi diretti iniziali⁵¹, che si sostanziano in somme quali commissioni, spese legali ed altri costi interni che da questo vengono sostenuti durante il perfezionamento del contratto; sono invece esclusi dal computo dei costi diretti iniziali costi di gestione quali le spese legate alle vendite e al marketing.

I costi diretti iniziali sostenuti dal locatore vanno "capitalizzati" nel bilancio, quindi si sommano alla valutazione iniziale dei crediti che sorgono attraverso la stipulazione del contratto.

La somma attualizzata⁵² dei pagamenti minimi dovuti e del valore residuo non garantito con i costi diretti iniziali, costituiscono l'investimento netto nel leasing, che sarà uguale a:

$$investimento\ netto = c.d. + \sum_{t=1}^n \frac{(\text{pagamenti minimi dovuti}_t)}{(1+i)^t} + \frac{(\text{val.res.non garantito})_n}{(1+i)^n}$$

⁵¹ Sono gli stessi costi di cui si è parlato nel paragrafo 3.3.2. e necessari per calcolare il tasso di interesse implicito del contratto di leasing.

⁵² Attualizzata, quindi espressa al netto dei proventi finanziari.

Dove:

- il primo addendo è costituito dai costi diretti iniziali
- la sommatoria si compone dei pagamenti minimi dovuti, indicizzata al tempo t
- l'eventuale valore residuo non garantito stimato è al tempo n
- la differenza tra investimento lordo e netto nel leasing consta nell'attualizzazione dei flussi previsti e nella considerazione dei costi iniziali sostenuti.

Per le rilevazioni successive alla prima, invece, il locatore deve contabilizzare l'incasso dei canoni nel tempo, suddividendo la quota interessi (locazioni attive) dalla quota di rimborso del capitale (storno dei crediti verso clienti).

I proventi finanziari vengono calcolati in base al tasso di interesse implicito del leasing e devono essere ripartiti su tutta la durata del leasing secondo un criterio significativo e razionale; pertanto vengono quantificati secondo una metodologia che permetta di mantenere un tasso di interesse costante sull'investimento netto residuo del locatore.

Inoltre il locatore deve rivedere periodicamente il valore residuo non garantito utilizzato nel calcolo dell'investimento lordo nel leasing: se c'è una riduzione nella stima di tale valore, dovrà rivedere la ripartizione dei proventi lungo tutta la durata del leasing e rilevare subito qualsiasi riduzione relativa ad importi già imputati.

Quindi, riassumendo, l'investimento netto che verrà iscritto nel bilancio del locatore in un ipotetico tempo t sarà uguale alla somma dei pagamenti minimi dovuti (quindi gli importi che verranno corrisposti dal locatario), ai quali vanno aggiunti il valore residuo non garantito ed i costi diretti iniziali, il tutto espresso al netto dei proventi finanziari già maturati.

4.2.2. Leasing finanziario al consumo: rilevazione iniziale e valutazioni successive

Un leasing finanziario viene classificato al consumo quando il locatore è un produttore o un commerciante che, oltre ad effettuare vendite dirette, offre ai clienti anche la possibilità di concessione in leasing dei propri beni. Tale forma di "vendita" ingloba

perciò un servizio finanziario⁵³: accade infatti che il produttore/commerciante offra al proprio cliente la possibilità di acquistare il bene ovvero di concederlo in locazione e quest'ultima opzione di fatto si concretizza in una rateizzazione del prezzo del prodotto nel tempo e si manifesta attraverso la riscossione dei canoni. Essendo il locatore produttore del bene o comunque un commerciante, la vendita che ne segue non è solo formale, bensì sostanziale. Per tale motivo il locatore dovrà distinguere e rilevare separatamente il provento finanziario derivante dalla rateizzazione dell'utilizzo del bene nel tempo dall'utile/perdita derivante dall'operazione commerciale di vendita.

L'utile (o la perdita) commerciale deve essere iscritto sin dalla data di decorrenza perché è proprio in questo momento che avviene la vendita sostanziale del bene ed è pari alla differenza tra ricavo (è il normale prezzo di vendita del bene, tenuto conto anche di eventuali sconti applicati) e costo del venduto. Per quanto riguarda il ricavo conseguito è bene precisare che questo sarà uguale al fair value solo se questo coincide con i pagamenti dovuti per il leasing; l'eventuale differenza tra queste due grandezze corrisponde al valore residuo non garantito del bene e dovrà, da una parte essere capitalizzato tra le attività non correnti e dall'altra essere stornato sia al fair value del bene che al costo del venduto nella determinazione dell'utile (perdita) commerciale.

Inoltre, in questo caso i costi diretti iniziali a carico del locatario non sono inclusi nella determinazione dell'investimento netto come nel caso del leasing finanziario diretto, ma vanno rilevati come storno dell'utile commerciale derivante dalla vendita al momento della data di decorrenza del leasing.

Ciò che invece non varia rispetto al leasing precedente è la modalità di rilevazione dei proventi finanziari, nel senso che il locatore dovrà indicare nello stato patrimoniale il credito sorto nei confronti del locatario, che sarà uguale all'investimento netto effettuato per il bene concesso.

Un esempio può aiutare a comprendere quale processo logico debba essere seguito nella contabilizzazione iniziale di un contratto leasing finanziario per un locatore produttore/commerciante.

Esempio 4.1: trascrizione di un contratto di leasing finanziario al consumo

La società A produce impianti industriali e offre alla propria clientela la possibilità di ricorrere ad un accordo di leasing in alternativa all'acquisto diretto del bene.

⁵³ Un caso molto comune è la concessione in locazione finanziaria di un'autovettura da parte di un rivenditore.

Un possibile contratto di leasing potrebbe essere formulato nella seguente modalità:

Durata del contratto	8 anni
Vita utile del bene	10 anni
Data decorrenza contratto	01/01/200x
Tipologia di pagamento	Posticipata (a fine anno)
Costo di produzione dell'impianto	Euro 150.000
Costi diretti iniziali a carico del produttore	Euro 2.500
Prezzo di vendita del bene (al 01/01/200x)	Euro 200.000
Valore residuo del bene a fine contratto	Euro 8.000
Tasso di interesse implicito del locatore	4,00 %

La prima informazione che si deve ricavare è il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti e tale quantità si calcola sottraendo al prezzo di vendita il valore minimo non garantito attualizzato. Questo è pari a: $8.000 * 0,73069 = \text{Euro } 5.845,52^{54}$.

Per questo motivo il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti sarà:

$$200.000,00 - 5845,52 = \text{Euro } 194.154,48$$

Il singolo importo del pagamento minimo dovuto e pagato in ogni esercizio è di Euro 28.837,34 (= $194.154,48 : 6,73274$)⁵⁵.

Mentre in contabilità i costi di produzione vengono imputati a conto economico per un importo pari ad Euro 150.000, il costo del venduto sarà pari ad Euro 152.500, a cui deve essere sottratto il valore minimo non garantito, ottenendo un importo complessivo di Euro 146.654,48.

La differenza tra il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti (194.154,48) ed il valore appena ottenuto (146.654,48), è l'utile commerciale conseguito ed è uguale ad Euro 47.500.

Per quanto riguarda, infine, le valutazioni successive alla prima, il locatore deve contabilizzare i canoni, redigendo un opportuno piano di ammortamento, separando la quota capitale dalla parte interessi.

⁵⁴ 0,73069 è il valore attuale di un Euro dovuto fra 8 anni ad un tasso del 4,00 %.

⁵⁵ Valore attuale di una rendita immediata posticipata = $\frac{1-(1+0,04)^{-8}}{0,04} = 6,73274$

4.3. Leasing operativi

Analogamente al percorso seguito per il leasing finanziario, verranno di seguito analizzati i leasing operativi, distinguendo tra la contabilizzazione dei leasing operativi posti in essere dalle società di leasing da una parte e dai produttori/commercianti dall'altra.

4.3.1. Leasing operativo delle società di leasing

Il leasing operativo, a differenza di quello finanziario, non è delineato da caratteristiche ben definite e si presenta per lo più come una categoria residuale alla quale si ricorre per differenze. In generale il locatore si impegna ad acquistare il bene indicatogli dal locatario e a trasferirne l'uso, conseguendo in cambio la riscossione dei canoni, per un arco di tempo definito e mantenendo i rischi e benefici legati alla proprietà del bene.

Per tale motivo, in un primo momento, la società di leasing dovrà indicare nello stato patrimoniale il bene acquistato in leasing (con la relativa imposta sul valore aggiunto a credito) e in contropartita un debito nei confronti del fornitore. Lo stesso bene sarà soggetto ad iscrizione tra le attività non correnti e ad opportuno ammortamento nel conto economico, come avviene per le altre immobilizzazioni.

Per quanto concerne i proventi successivi derivanti dal leasing operativo, devono essere rilevati a quote costanti per la durata del leasing. In questo caso, a fronte di uno storno dei crediti verso il locatario inizialmente contabilizzato, verranno indicate locazioni attive e la relativa imposta sul valore aggiunto a debito.

I costi diretti iniziali a carico del locatore sostenuti durante il perfezionamento del contratto di leasing, devono essere aggiunti al valore netto contabile del bene locato e ammortizzati anch'essi con la stessa modalità dei canoni attivi per tutta la durata del contratto; ciò potrebbe voler dire che gli ammortamenti dei costi diretti iniziali seguano un andamento diverso dall'ammortamento del bene sottostante (per esempio se il bene ha una vita utile di dieci anni e il contratto di leasing di cinque, chiaramente le locazioni attive ed i costi diretti iniziali verranno suddivisi su un arco temporale pari alla durata del contratto, mentre l'ammortamento del bene seguirà quello maggiore della vita economica del bene).

4.3.2. Leasing operativo dei produttori/commercianti di beni

Nel leasing operativo il produttore/commerciante può produrre internamente o acquistare per conto del locatario il bene da questi indicato, anche in questo caso mantenendo a proprio carico i rischi e benefici legati alla proprietà del bene.

Nel bilancio, a fronte dei costi di produzione/acquisto del bene sostenuti e rilevati nel conto economico ad inizio contratto, il locatore dovrà capitalizzare il bene tra le attività immobilizzate e procedere ad un suo successivo ammortamento.

Non essendo equivalente ad una vendita, il locatore non dovrà in questo caso rilevare gli utili della vendita alla stipula del contratto.

Anche in questo caso le locazioni attive derivanti dal leasing operativo e i costi diretti iniziali a carico del locatore dovranno essere rilevate a quote costanti per tutta la durata del contratto, in modo analogo a quanto già riferito nel paragrafo precedente e diversamente dal criterio scelto per l'ammortamento del bene, che segue la durata economica tipica assegnatagli.

4.4. Informativa al pubblico

L'IFRS 16, rispetto alla precedente regolamentazione, pone una maggiore attenzione all'informativa integrativa che i locatori devono fornire nel proprio documento contabile, al fine di rendere più trasparente il rapporto tra la società e l'utilizzatore del bilancio.

Il locatore dovrà esporre, nelle note integrative ed in formato tabellare, quanto segue:

1. l'utile o la perdita derivante dalla vendita (nei leasing finanziari)
2. i proventi finanziari sull'investimento netto nel leasing (i proventi del leasing nei leasing operativi)
3. i proventi relativi ai pagamenti variabili dovuti per il leasing e non inclusi nella valutazione dell'investimento netto (o del credito).

Per entrambe le tipologie di locatori e di leasing sono inoltre richieste ulteriori informazioni quali-quantitative come quelle che consentono di valutare la natura dei beni in leasing, le modalità di gestione del rischio associate ai diritti sui beni in leasing e le modalità per ridurre tale rischio, come le garanzie sul valore residuo e gli accordi di riacquisto.

L'IFRS 16 segnala infine una serie di informazioni aggiuntive che il locatore, con riferimento al leasing operativo, deve predisporre durante la redazione del bilancio, tra le quali si segnala il fatto che deve essere disaggregata la voce degli immobili, impianti e macchinari in modo tale da permettere all'utilizzatore una corretta distinzione tra attività oggetto di leasing operativo e quelle di proprietà.

4.5. Il sub-leasing

In merito alla classificazione del sub-leasing, l'IFRS 16 dichiara che il locatore intermedio (cioè chi si trova ad essere allo stesso tempo sia locatario che locatore del medesimo bene sottostante) deve classificare il sub-leasing come finanziario od operativo secondo le seguenti modalità:

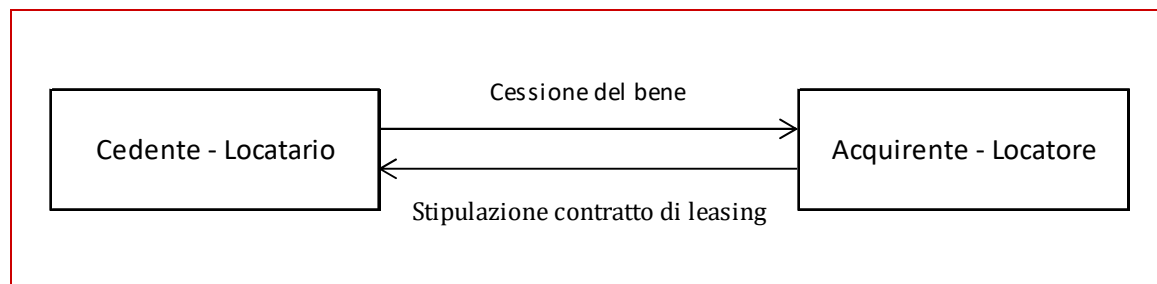
1. se il leasing principale è a breve termine e il locatario l'ha contabilizzato applicando le eccezioni alla rilevazione (vedi paragrafo 2.6.), allora il sub-leasing deve essere classificato come operativo
2. negli altri casi la determinazione avviene prendendo come riferimento il diritto d'uso del bene derivante dal leasing principale, piuttosto che il bene sottostante. A scopo esemplificativo, se una società vanta un diritto d'uso su un macchinario per un periodo di cinque anni e dopo tre anni questa la concede in subaffitto ad un'altra azienda per i rimanenti 24 mesi, bisogna fare riferimento al diritto d'uso e pertanto il nuovo contratto verrà classificato come leasing finanziario per il fatto che la durata del sub-leasing equivale alla durata residua del leasing originario.

4.6. Operazioni di vendita e retrolocazione (sale and lease-back)

In un'operazione di sale and lease-back l'impresa (il cedente-locatario) cede un bene di proprietà ad un'entità (acquirente-locatore) e si impegna a sottoscrivere con essa un contratto di locazione per poterlo continuare ad utilizzare. Costituisce perciò un modo per i soggetti cedenti di reperire risorse finanziarie derivanti dalla vendita di un proprio bene (quindi una sorta di forma di finanziamento) senza rinunciare alla sua disponibilità, quindi al contributo produttivo apportato dalla risorsa e potendolo

riacquistare alla fine di un nuovo contratto di leasing sottoscritto con il soggetto acquirente che diventerà perciò locatore.

Figura 12: schema di funzionamento di un'operazione di vendita e retrolocazione



L'IFRS 16 si occupa del trattamento contabile di queste operazioni di vendita e retrolocazione. Tuttavia il primo passaggio che il locatario deve effettuare è verificare se il trasferimento dell'attività si possa configurare o meno come una vendita ai sensi dell'IFRS 15 – *Ricavi provenienti da ricavi con i clienti*⁵⁶. Sono infatti previsti due differenti trattamenti contabili a seconda che:

- il trasferimento dell'attività si qualifichi come una vendita ai sensi dell'IFRS 15
- il trasferimento dell'attività non si qualifichi come una vendita ai sensi dell'IFRS 15⁵⁷.

4.6.1. Trasferimento di un'attività qualificata come una vendita

Se il controllo dell'attività viene trasferito dal soggetto venditore all'acquirente, tale operazione viene qualificata come una vendita e come tale viene contabilizzata, ai sensi

⁵⁶ Secondo lo IASB, la richiesta di applicazione dei requisiti dell'IFRS 15 alle transazioni di vendita derivanti da operazioni di sale and lease-back le rende maggiormente comparabili a tutte le altre forme di vendita.

⁵⁷ Secondo l'IFRS 15, affinché possa essere contabilizzata come una vendita, il controllo di un'attività deve passare all'acquirente (locatore). Il paragrafo 38 stabilisce alcuni elementi indicativi del trasferimento del controllo; ciò avviene per esempio quando:

- il cliente è obbligato attualmente a pagare per l'attività. Ciò potrebbe essere un'indicazione del fatto che l'entità abbia acquistato il diritto di decidere dell'uso dell'attività ottenuta in cambio
- il cliente possiede il titolo di proprietà dell'attività
- il possesso materiale dell'attività viene trasferita al cliente; tale circostanza può essere indicatrice del fatto che il cliente abbia la capacità di decidere dell'uso dell'attività e di trarne sostanzialmente tutti i benefici economici o di limitare l'accesso di tali benefici ad altri soggetti (tuttavia possesso fisico del bene e controllo sull'uso del bene non sempre coincidono)
- al cliente spettano i rischi e i benefici significativi della proprietà dell'attività
- il cliente ha accettato l'attività.

dell'IFRS 15 (vedi nota 57); mediante il successivo contratto di leasing, il soggetto locatore (acquirente) trasferisce il controllo del diritto d'uso dell'attività al locatario (il venditore originale).

Quindi:

- il locatario deve iscrivere l'attività per il diritto d'uso derivante dal contratto di leasing. Per fare ciò rileverà una proporzione del valore contabile dell'attività venduta, relativa al diritto all'uso trattenuto. Di conseguenza, l'utile o la perdita rilevati nel conto economico sono relativi solo alla parte di diritti trasferiti all'acquirente-locatore
- il locatore-acquirente rileva l'attività in base allo standard applicabile (per esempio lo IAS 16 se riferito ad immobili, impianti o macchinari) e il leasing sulla base di quanto previsto dall'IFRS 16.

Più nello specifico, perciò, il venditore-locatario cede l'attività ma ne trattiene il diritto d'uso per tutta la durata del contratto che verrà stipulato; in altre parole il diritto d'uso altro non è che una frazione dell'attività ceduta all'acquirente e la differenza tra questi due valori è ciò che viene trasferito al locatore e rappresenta la possibilità di poter godere dei frutti derivanti dal bene al termine del contratto.

Per determinare quanta parte dell'attività viene ceduta e quanta viene invece trattenuta sotto forma di diritto d'uso si procede nel seguente modo:

$$\text{Diritto all'uso trattenuto (\%)} = \frac{\text{Valore attuale pagamenti dovuti per il leasing}}{\text{Fair value bene}}$$

$$\text{Diritto trasferito (\%)} = \frac{\text{Fair value bene} - \text{Valore attuale pagamenti dovuti per il leasing}}{\text{Fair value bene}}$$

Dove:

- il valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing rappresenta il corrispettivo dovuto per il diritto d'uso
- la differenza tra fair value e il valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing indica il corrispettivo per la cessione del godimento del bene al termine del contratto di leasing.

Il valore dell'attività per il diritto d'uso da iscrivere nel bilancio viene così determinata:

$$\text{Attività per il diritto d'uso} = \text{Valore contabile asset} * \text{Diritto d'uso trattenuto (\%)}$$

E la plus/minusvalenza da rilevare sempre nel bilancio del locatario è uguale a:

$$\text{Plus/minusvalenza} = (\text{Fair value bene} - \text{Valore contabile asset}) * \text{Diritto trasferito (\%)}$$

Di seguito si analizza una possibile fattispecie di vendita e retrolocazione.

Esempio 4.2: Sale and lease back

La società Gamma S.p.A. vende ad un istituto specializzato un capannone prefabbricato in cemento armato ad un prezzo complessivo di Euro 325.000 (fair value). Alla data di cessione il suo valore contabile è uguale ad Euro 265.000.

Contestualmente viene stipulato tra le due società un contratto di leasing (quindi la retrolocazione del bene) per una durata pari a 10 anni, a fronte del pagamento di un canone annuale posticipato di Euro 32.000. Per semplicità si assumono costi iniziali nulli. L'operazione, che si configura come una vendita ai sensi dell'IFRS 15, presenta un tasso di interesse del 3%.

Alla data di decorrenza del leasing, che si presume coincidere con la data di vendita del capannone, il locatario deve determinare il valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing, cioè il valore iniziale del debito da iscrivere nello stato patrimoniale. Tale importo è di Euro 272.966,50 (calcolato come il prodotto tra l'ammontare del canone e il valore attuale di una rendita immediata posticipata⁵⁸).

Gli altri valori contabili che dovranno essere iscritti nel bilancio vengono calcolati nel seguente modo, con le formule utilizzate nel paragrafo:

$$\text{Diritto trattenuto (\%)} = \frac{\text{Euro } 272.966,50}{\text{Euro } 325.000,00} = 83,99\%$$

$$\text{Attività per il diritto d'uso} = \text{Euro } 265.000,00 * 83,99\% = \text{Euro } 222.573,50$$

$$\text{Diritto trasferito (\%)} = \frac{\text{Euro } 325.000,00 - \text{Euro } 272.966,50}{\text{Euro } 325.000,00} = 16,01\%$$

$$\text{Plusvalenza da cessione} = (\text{Euro } 325.000,00 - \text{Euro } 265.000,00) * 16,01\% = \text{Euro } 9.606,00$$

⁵⁸ $V.A. \text{ rendita immediata posticipata} = \frac{1 - (1 + 0,03)^{-10}}{0,03} = 8,53$

Il locatario dovrà perciò contabilizzare le seguenti voci inerenti al sale and lease back nella rilevazione iniziale:

- disponibilità liquide pari ad Euro 325.000
- attività per il diritto d'uso di Euro 222.573,50
- il valore contabile del fabbricato, Euro 265.000
- Passività per il leasing di Euro 272.966,50
- Utile derivante dalla cessione, pari ad Euro 9.606

Il locatore procederà invece con la scrittura del fabbricato pari al prezzo di acquisto e in contropartita una diminuzione delle disponibilità liquide.

Per quanto concerne le rilevazioni successive alla prima si rimanda ai rispettivi paragrafi dove sono state trattate (negli esempi del capitolo 3 si sono visti i piani di ammortamento per il rimborso della quota capitale e degli interessi sul debito; il concetto è lo stesso).

4.6.2. Trasferimento di un'attività non qualificata come una vendita

Il trasferimento dell'asset non può essere giudicato come una vendita quando non vengono soddisfatti i requisiti previsti dall'IFRS 15 oppure nel caso in cui sia prevista un'opzione di riacquisto per il soggetto venditore (e locatario), in quanto il controllo dell'asset viene mantenuto dal venditore-locatario.

Poiché non è possibile cancellare il bene dello stato patrimoniale del locatario, l'operazione di vendita e retrolocazione si configura come un finanziamento che verrà regolato ambo le parti ai sensi dell'IFRS 9 (in capo all'acquirente-locatore sorgerà un'attività finanziaria, mentre per il venditore-locatario un debito finanziario nei confronti della società di leasing).

5. Evidenze empiriche su bilanci di società italiane quotate

Dopo aver analizzato i principali aspetti caratterizzanti il nuovo principio, seguendo la linea dettata dall'IFRS 16, è importante cercare di trovare un riscontro anche nella pratica contabile quotidiana che interessa tutte quelle realtà che applicano i principi contabili internazionali come criterio per la redazione del proprio documento di bilancio e che comprende, tra le altre, numerose società italiane, anche quotate in un mercato regolamentato⁵⁹.

In questo capitolo verranno proposte diverse tematiche, il cui obiettivo ultimo è quello di informare il lettore su diversi punti di riflessione sui quali si dovrà focalizzare nel momento in cui ci si approccia ad analizzare un prospetto redatto secondo tali nuovi criteri. In particolare verrà posta l'attenzione:

- su un'indagine preliminare sui settori che potrebbero essere maggiormente interessati all'applicazione dell'IFRS 16
- sulla determinazione dell'impatto nel bilancio delle società scelte come campione di analisi.
- nello stabilire e nel commentare come varia la composizione di alcune grandezze e dei principali indici che vengono solitamente costruiti quando ci si approccia ad effettuare l'analisi del bilancio di una società.

Anticipando quanto verrà dibattuto nei paragrafi successivi e analizzando i primi e più immediati effetti che l'introduzione del nuovo principio contabile ha comportato sulle società analizzate, le tendenze che si sono verificate sono le seguenti:

a) nel conto economico:

- I. la cancellazione dei costi legati ai canoni di affitto e noleggio riferiti alla contabilizzazione dei leasing operativi comporta un aumento del margine operativo lordo (o EBITDA) delle società, determinando un incremento dei corrispettivi indici legati a tale grandezza
- II. i maggiori ammortamenti relativi all'iscrizione delle attività per diritto d'uso nello stato patrimoniale sono meno elevati dei costi operativi di

⁵⁹ Si ricorda che in Italia le società quotate, le società emittenti strumenti finanziari diffusi, banche, assicurazioni e gli altri enti finanziari vigilati (per esempio le Società di Intermediazione Mobiliare e le Società di Gestione del Risparmio) hanno l'obbligo di redigere il bilancio in conformità ai Principi Contabili Internazionali. Le società da queste consolidate e altre società che redigono il bilancio consolidato (e quelle da queste ultime consolidate) hanno facoltà di applicazione degli IAS/IFRS.

cui al punto a) determinando ugualmente un lieve impatto positivo sul risultato operativo (EBIT) della società

- III. infine, i maggiori oneri finanziari dovuti al debito contratto nei confronti del locatore determina un risultato complessivamente negativo nel conto economico a livello di utile prima delle imposte e di conseguenza sul risultato netto finale

b) nello stato patrimoniale:

- I. la capitalizzazione del leasing operativo e una trascrizione più trasparente dei leasing finanziari determina un aumento delle attività immobilizzate e più in generale dell'attivo totale
- II. un incremento dei debiti finanziari a breve e a medio-lungo termine e di conseguenza un aumento delle passività

Inoltre, anche se non rientrano direttamente tra gli schemi obbligatori di presentazione del bilancio, nella pratica contabile si fa un ampio utilizzo di due particolari grandezze: il capitale investito netto e la posizione finanziaria netta, che di fatto trovano ugualmente una vasta applicazione sia nella relazione sulla gestione all'interno dei documenti contabili, sia in materia di riclassificazione e di analisi del bilancio. Quale sia l'effetto dell'applicazione del nuovo principio su queste grandezze è abbastanza evidente, infatti se si considera il diritto di utilizzo come un vero e proprio investimento e il corrispettivo debito come una passività finanziaria allora si potrà senz'altro dire che entrambe, capitale investito netto e posizione finanziaria netta, diventino di importo più consistente qualora si applichi l'IFRS 16. Ma è effettivamente giusto considerare in tale modo il diritto d'uso e il rispettivo debito maturato? Si discuterà di questo tema nei paragrafi successivi.

5.1. Considerazioni preliminari

Prima di soffermarsi sull'analisi vera e propria svolta, è bene partire proponendo una serie di considerazioni iniziali.

Innanzitutto è necessario chiedersi quale sia la portata del nuovo principio contabile ovvero, in termini più specifici, capire quale sia il valore che la sua applicazione ha fatto emergere e messo in rilievo nei bilanci delle società.

L'ammontare stimato di investimenti effettuati nel leasing alla chiusura dell'esercizio del 2019 è stato pari a poco più di 27 Miliardi di Euro⁶⁰, su un totale di attivo immobilizzato poco superiore a 600 Miliardi di Euro ed un attivo complessivo di circa 870 Miliardi di Euro: tale valore è stato determinato prendendo in considerazione le società quotate nel mercato telematico azionario (MTA) di Borsa Italiana⁶¹ con ricavi e/o capitalizzazione superiore ad 1 Miliardo di Euro alla stessa data, per un totale di 53 imprese⁶².

Tale dato, che comprende tutti i contratti di leasing rilevati dalle società attraverso il diritto di utilizzo dei beni (quindi entrambi quelli che in precedenza sarebbero stati classificati diversamente come leasing finanziari e come leasing operativi, i quali non trovavano evidenza nella situazione patrimoniale, risultando a tutti gli effetti delle voci fuori bilancio), permette di quantificare la rilevanza degli investimenti effettuati attraverso il leasing: essi sono pari a circa il 4,5% rispetto ai corrispettivi attivi immobilizzati e al 3,15% di tutti gli attivi di bilancio analizzati.

Come possono essere interpretati questi dati? È chiaro che ad un primo impatto il valore assoluto di questi contratti può sembrare rilevante nell'economia interna delle società, mentre si può avere un'impressione diversa se il suo ammontare viene compreso in termini relativi. L'analisi condotta ci porta a dire che, se da un lato il dato risente di un certo numero di imprese che fanno un ricorso esiguo a queste tipologie di contratti in rapporto agli investimenti complessivi effettuati, d'altro canto altre realtà fanno del contratto di leasing un *modus operandi* fondamentale per lo svolgimento dell'attività d'impresa.

In particolare, il ricorso ad un uso più o meno intensivo al contratto di leasing può essere determinato da tre motivi principali: i) è legato a scelte di business/strategiche compiute dall'impresa, ii) è correlato al settore di appartenenza dell'impresa, iii) dipende dalla tipologia di investimenti effettuati.

Per quanto concerne il primo punto, quello per certi versi più soggettivo, è lecito attendersi che il ricorso al leasing quale forma di investimento dipenda in primo luogo

⁶⁰ Un valore analogo è stato rilevato anche per i corrispondenti debiti iscritti tra le passività nello stato patrimoniale.

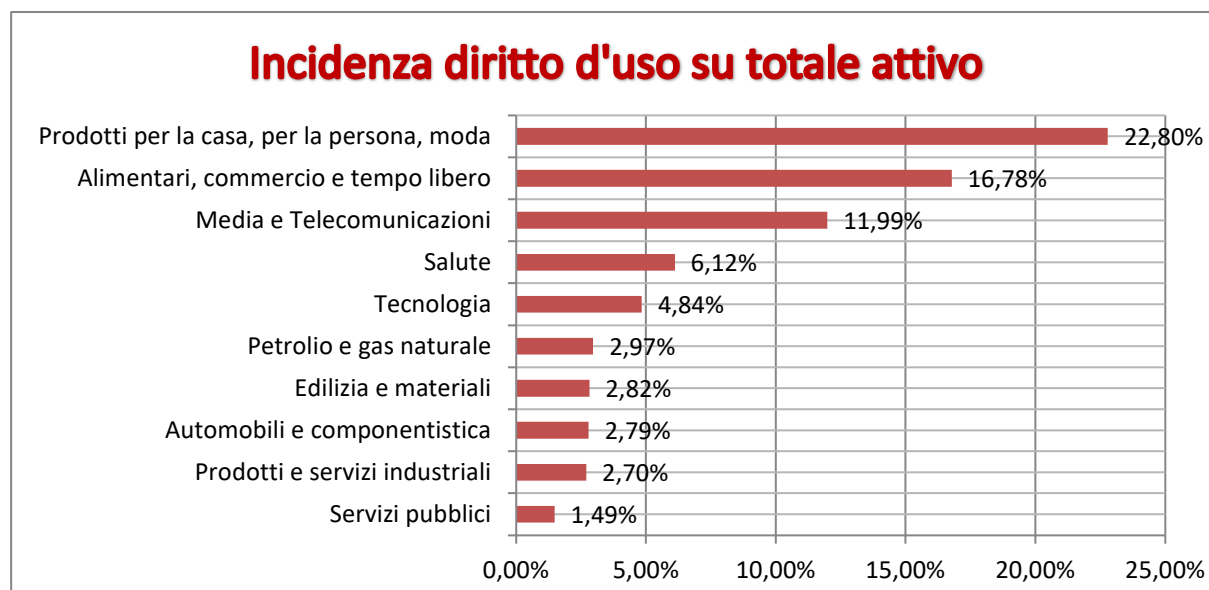
⁶¹ Si sta facendo riferimento ai seguenti listini: il FTSE MIB, che racchiude in sé le quaranta società italiane a maggiore capitalizzazione, il FTSE MID CAP, dedicato alle società di media capitalizzazione e al segmento STAR, il quale racchiude le società che si impegnano a rispettare requisiti di eccellenza in termini di liquidità, trasparenza informativa e corporate governance.

⁶² Nel campione sono state incluse società appartenenti ai principali settori di attività maggiormente rappresentati nella Borsa Italiana, ad eccezione di quello bancario, assicurativo e dei servizi finanziari, soprattutto perché tali società raramente si prestano a svolgere il ruolo di locatari nei contratti di leasing con le rispettive controparti, ma anche per le peculiarità che caratterizzano la redazione dei prospetti delle società operanti in tali segmenti.

dalla scelta del management di godere del diritto di utilizzo dei beni piuttosto che di acquistarli in proprietà. Un motivo per il quale protendere verso la prima forma di investimento, a parità di altre condizioni, potrebbe essere legato alla dinamica dei flussi di cassa in uscita, maggiormente diluita nel tempo.

Per comprendere il secondo punto si osservi invece il grafico riportato di seguito.

Grafico 1: incidenza dell'attività per diritto d'uso per settore al 31/12/2019



Gli investimenti effettuati mediante contratti di leasing assumono carattere rilevante, per non dire dominante, per taluni settori⁶³ ed imprese.

L'ambito economico maggiormente interessato è quello riguardante i "Prodotti per la casa, per la persona e moda" dove questa tipologia di investimenti assume mediamente una rilevanza di quasi il 23% della massa di tutti gli attivi, seguita dal settore rinominato come "Alimentari, commercio e tempo libero" con un 16,8% e da "Media e telecomunicazioni" dove tale valore arriva al 12%; si parla di valore medio ma ci sono delle imprese dove la percentuale di incidenza arriva a sfiorare il 45%, cioè quasi la metà di tutto l'attivo. Il motivo per il quale questi settori sono mediamente più coinvolti negli investimenti attraverso leasing rispetto ad altri risiede nel fatto che molte di queste società producono e soprattutto commercializzano beni/servizi di consumo alla popolazione e nel fare ciò si adoperano di numerosi stabilimenti/immobili/negozi: si

⁶³ Il nome dei settori riportati nel grafico sono quelli utilizzati da Borsa Italiana, ad eccezione dei settori "Media" e "Telecomunicazioni" e "Commercio", "Alimentari" e "Viaggi e tempo libero" i quali sono stati uniti per similitudine tra essi e per mancanza, in alternativa, di un campione rilevante di imprese.

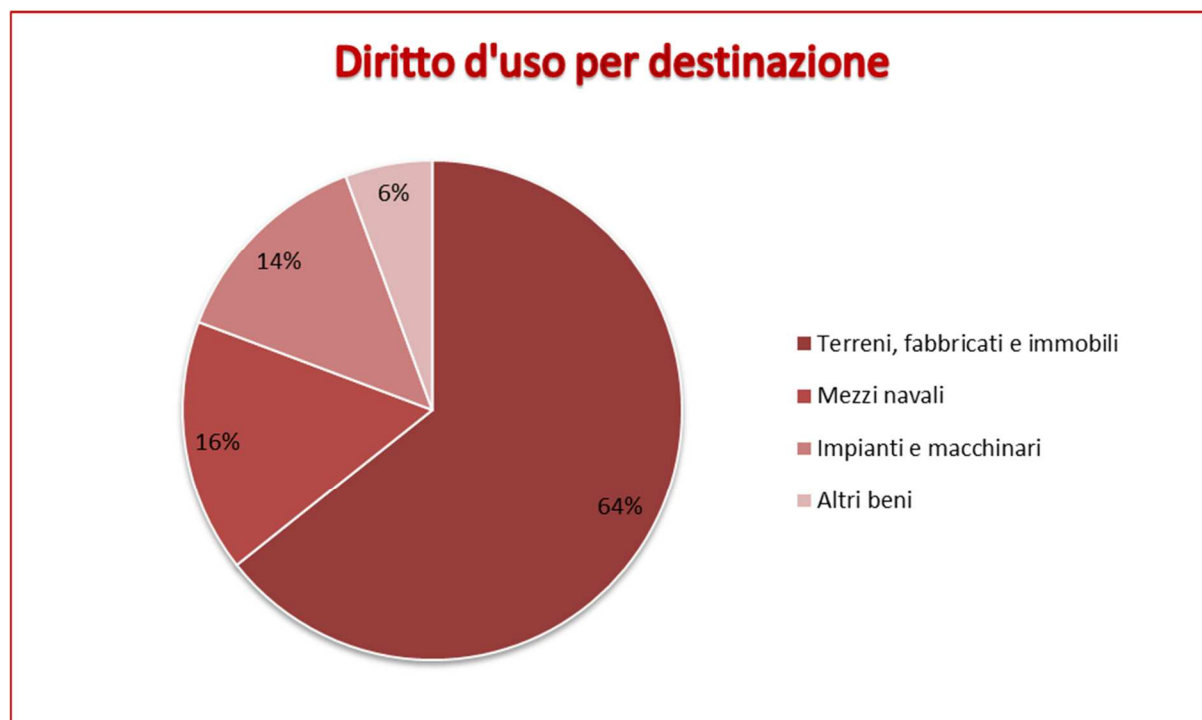
pensi alle società di abbigliamento (che rientrano nella prima categoria) le quali usufruiscono del diritto di utilizzo di immobili per le vendite dei propri capi, piuttosto che del settore alimentare (secondo gruppo) per la fornitura del servizio di ristorazione o ancora per la vendita di alimenti (si pensi alle catene di supermercati) o ancora, con riferimento alla terza categoria, allo sfruttamento delle antenne per la fornitura del servizio di connettività e di trasmissione dei dati internet. La scelta dell'ampio ricorso al contratto di leasing è da ricercare per l'appunto nella maggiore flessibilità che tale tipologia di contratti permette di avere: oltre alla già citata flessibilità finanziaria, per esempio, rimanendo per semplicità nell'ambito delle società che vendono capi d'abbigliamento e accessori, è evidente che per queste realtà è importante essere presenti in modo capillare in alcune zone strategiche dei grandi centri urbani e usufruire dei propri punti vendita mediante contratti di leasing permette in modo molto agevole di spostare nel tempo la disposizione dei propri negozi in diversi punti della città o in città differenti dove si ritiene di poter catturare una fetta di clienti più proficua e adatta ai prodotti che si vogliono commercializzare; chiaramente la scelta di acquistare a titolo definitivo queste strutture rende più complessa questa operazione e più rigida la struttura patrimoniale delle imprese.

Tale concetto può essere allargato anche a categorie di imprese appartenenti a settori parzialmente differenti, anche se non tutti ben rappresentati dalle società italiane analizzate: il leasing può essere impiegato nel settore salute (quindi nel campo medico/farmaceutico) per esempio con la presenza di cliniche mediche o di farmacie sul territorio, ma anche dalle compagnie aeree mediante l'utilizzo di una flotta di velivoli in leasing o ancora in altri settori, come quello legato al petrolio e al gas naturale, attraverso l'uso di particolari categorie di navi atte all'estrazione di risorse nel mare o al trasporto di materiale. Le possibilità sono molto varie.

Di converso le società appartenenti ai settori edilizio e manifatturiero e le Utilities fanno un ricorso minore ai contratti di leasing, attorno al 2-3% del totale dell'attivo; questo è dovuto al fatto che queste tipologie di imprese, oltre ad avere un bisogno meno evidente della flessibilità di cui si è parlato (per esempio una società manifatturiera generalmente non ha bisogno di spostare i propri stabilimenti produttivi nel tempo quindi è più probabile che li acquisti a titolo definitivo), ricorrono al leasing anche per prodotti meno onerosi (macchinari, attrezzature industriali ed automezzi).

In merito all'oggetto dei contratti di leasing (cioè il terzo punto dell'elenco), il prossimo grafico spiega per quali beni vengono investite più risorse attraverso i contratti di leasing.

Grafico 2: destinazione dei contratti di leasing delle principali società quotate italiane al 31/12/2019



Come si evince dal grafico sopra riportato, dall'indagine effettuata su un campione di 45 società italiane quotate⁶⁴, il 64% degli investimenti effettuati attraverso contratti di leasing viene indirizzato verso terreni, fabbricati industriali e civili, dove la prima categoria (i terreni) svolge senz'altro un ruolo meno rilevante rispetto alle altre due componenti.

Va sottolineato come in realtà, in quasi tutte le imprese di una certa dimensione, a prescindere dal business svolto, la componente di fabbricati utilizzati attraverso il leasing, siano essi civili o industriali, rappresenta quasi sempre una porzione rilevante dell'ammontare complessivo dei beni detenuti in locazione e il grafico conferma tale tendenza.

⁶⁴ Dal campione precedentemente indicato di 53 società, ovvero tutte quelle che alla data del 31/12/2019 presentavano ricavi e/o capitalizzazione di mercato superiore ad 1 Miliardo di Euro, ne sono state scartate 8 per mancanza di sufficienti dati.

Rilevanti sono anche le percentuali di investimenti effettuati in mezzi navali (16%), sulle quali incide fortemente l'onerosità del bene stesso e in impianti e macchinari (14%). Infine, tra gli altri beni, ai quali vengono indirizzati il 6% delle risorse complessive, sono compresi principalmente: autovetture ed automezzi, attrezzature (industriali ed informatiche) e, in misura minore, le concessioni.

5.2. Analisi del campione di imprese

Si è già detto a inizio capitolo che, nello svolgere l'analisi empirica proposta, si sia adottato un campione di società italiane quotate nel mercato di Borsa Italiana.

Il motivo di tale scelta è determinata principalmente da due considerazioni: in primo luogo la decisione di includere solo società quotate è dovuta alla maggior facilità di reperire i documenti contabili, sempre disponibili nei rispettivi siti internet, facendo parte dell'informativa obbligatoria che tale categoria di imprese deve fornire ai propri stakeholders; in secondo luogo le società scelte sono italiane e non di altri paesi soprattutto perché in molti casi c'è una coincidenza tra l'entrata in vigore del nuovo principio contabile e la chiusura del bilancio delle imprese italiane, rendendo più efficace ed omogenea l'analisi condotta (infatti in Italia, a differenza che in altri paesi, soprattutto anglosassoni, l'anno fiscale coincide con l'anno solare e quasi la totalità delle società redige il bilancio nel periodo 1 gennaio – 31 dicembre).

Partendo dal campione di cui si è discusso nel precedente paragrafo, si è arrivati a definire un modello ridotto composto da 38 società; alcune di esse, infatti, hanno fornito nei propri documenti contabili uno scarso set informativo, giudicato non adeguato al fine di poter trarre abbastanza indicazioni utili per l'analisi che si è scelto di condurre⁶⁵.

Tutte le informazioni reperite sono state quelle fornite nei bilanci delle società analizzate, eventualmente procedendo con alcune riclassificazioni o calcoli al fine di ottenere i dati riportati.

Di seguito è stata riportata una tabella contenente la suddivisione delle società analizzate in base ai settori di appartenenza e con la rispettiva percentuale di

⁶⁵ La mancanza di informazioni giudicate soddisfacenti si è riscontrata soprattutto per quelle società dove il diritto di utilizzo risulta percentualmente non rilevante rispetto all'ammontare complessivo dell'attivo considerato, se pur con delle eccezioni.

rappresentanza rispetto al totale. Per conoscere con maggior dettaglio quali sono le singole imprese del campione si rimanda invece alla tabella posta in Appendice A.

Tabella 1: composizione del campione sul quale si è costruita l'analisi per la verifica degli effetti dell'applicazione del nuovo principio IFRS 16

Numero imprese del campione		38
Settore di appartenenza	Imprese settore	Percentuale rappresentanza
1) <i>Moda, prodotti per la casa e per la persona</i>	7	18,42%
2) <i>Tecnologia</i>	3	7,89%
3) <i>Alimentari, commercio e tempo libero</i>	3	7,89%
4) <i>Petrolio e gas naturale</i>	2	5,26%
5) <i>Media e telecomunicazioni</i>	3	7,89%
6) <i>Salute</i>	3	7,89%
7) <i>Automobili e componentistica</i>	5	13,16%
8) <i>Servizi pubblici</i>	4	10,53%
9) <i>Prodotti e servizi industriali</i>	6	15,79%
10) <i>Edilizia e materiali</i>	2	5,26%
TOTALE	38	100,00%

5.2.1. Scelta degli indicatori economico-finanziari

L'analisi condotta è avvenuta principalmente mediante la verifica degli impatti che la capitalizzazione del leasing operativo ha determinato sulla struttura e sulla performance economico-finanziaria prima e dopo la sua applicazione sulle società incluse nel campione.

A tale fine sono stati calcolati diversi indicatori, di redditività e di equilibrio finanziario⁶⁶, i quali hanno permesso di isolarne l'effettivo impatto sui conti societari; questo è avvenuto confrontando i risultati ottenuti per uno stesso esercizio (il 2019) sia

⁶⁶ In realtà in letteratura esistono anche altri multipli per i quali si è deciso di non effettuare alcuna analisi ritenendoli scarsamente interessati dall'introduzione del nuovo principio contabile: un esempio sono gli indici di liquidità oppure gli indici di rotazione, che coinvolgono principalmente poste correnti dell'attivo, non influenzate dalla capitalizzazione del leasing.

attraverso il precedente criterio di contabilizzazione, sia applicando il nuovo principio IFRS 16.

Gli indicatori di redditività impiegati sono i seguenti:

- a) il ROI (Return on Investments) indica la redditività sugli investimenti attuati e viene calcolato attraverso il rapporto tra l'utile prima degli oneri finanziari e delle imposte (EBIT) ed il capitale investito netto della società. Ci si attende che l'applicazione del nuovo principio contabile comporti una diminuzione di questo indice, in quanto la variazione percentuale del capitale investito netto solitamente è superiore alla variazione percentuale dell'EBIT

$$ROI = \frac{EBIT}{Capitale\ investito\ netto}$$

- b) il ROA (Return on Assets) misura la redditività operativa delle attività di un'impresa e viene individuato dal rapporto tra EBIT e il totale dell'attivo. Anche in questo caso, per le stesse motivazioni dell'indicatore precedente, il risultato atteso è di una diminuzione a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16

$$ROA = \frac{EBIT}{Totale\ attivo}$$

- c) il ROE (Return on Equity) esprime il rendimento atteso dai portatori di capitale di rischio nella società. Esso è pari al rapporto tra l'utile conseguito e il patrimonio netto contabile. Anche in questo caso la variazione del patrimonio netto, essendo maggiore degli effetti sull'utile della società (pur avendo un basso impatto su entrambe le grandezze), dovrebbe determinare una leggera diminuzione dell'indice

$$ROE = \frac{Utile\ netto}{Patrimonio\ netto}$$

- d) l'Ebitda margin esprime una prima misura di redditività lorda dell'impresa (dopo aver sottratto i costi operativi) ed è pari al rapporto tra l'utile prima degli oneri

finanziari, delle imposte, degli ammortamenti e delle svalutazioni (EBITDA) ed i ricavi conseguiti. Essendo il risultato operativo lordo la grandezza maggiormente impattata dall'applicazione dell'IFRS 16 nel conto economico, le attese sono di un deciso aumento in termini percentuali di questo margine.

$$Ebitda \text{ margin } (\%) = \frac{Ebitda}{Ricavi \text{ netti}}$$

- e) l'EBIT margin, o ROS (Return on Sales), indica un'ulteriore misura di redditività, espressa al netto dei costi operativi, degli ammortamenti e svalutazioni sostenute dall'azienda o, in altri termini, rappresenta il margine netto ottenuto sulle vendite. Viene calcolato attraverso il rapporto tra l'EBIT ed i ricavi netti di vendita. Si prevede un leggero aumento percentuale di questo valore.

$$Ebit \text{ margin } (\%) = ROS = \frac{Ebit}{Ricavi \text{ netti}}$$

Gli altri indici esaminati, che si concentrano maggiormente sulla struttura finanziaria, quindi sugli apporti di capitale e sulla capacità dell'azienda di onorare i propri debiti piuttosto che sulla redditività generata, sono i seguenti:

1. il rapporto tra posizione finanziaria netta e patrimonio netto della società. Questo valore, indicato anche come leva finanziaria, esprime, per ogni euro di capitale di rischio immesso dai soci, quanta parte viene coperta attraverso debito contratto con soggetti finanziatori. Questo indicatore risente fortemente dell'aumento del numeratore per la contabilizzazione delle passività legate al leasing nella posizione finanziaria netta e ci si attende di conseguenza un aumento.

$$Indice \text{ leva finanziaria} = \frac{Posizione \text{ finanziaria netta}}{Patrimonio \text{ netto}}$$

2. il grado di copertura degli oneri finanziari, ottenuto dividendo l'EBITDA per gli oneri finanziari sostenuti dall'impresa. Come si può facilmente intuire, esprime la capacità da parte dell'azienda di ripagare gli oneri sul debito, prendendo come riferimento un flusso di cassa potenziale. Maggiore è il valore dell'indice e più

elevato è il grado di solvibilità. Un suo aumento o diminuzione, a seguito dell'applicazione del principio contabile, dipende da quale delle due grandezze subisce una variazione percentuale maggiore.

$$\text{Indice copertura oneri finanziari} = \frac{\text{Ebitda}}{\text{Oneri finanziari}}$$

3. l'ultimo indice considerato è la capacità di rimborso del debito da parte della società e tale si può esprimere attraverso il rapporto tra posizione finanziaria netta ed Ebitda. Può essere letto in termini di numero di anni necessari per riuscire a rimborsare il debito contratto. In questo caso ci si attende che un aumento percentuale del numeratore sia superiore al corrispettivo aumento percentuale del denominatore, determinando di fatto un incremento dell'indice, con conseguenze possibilmente negative nella struttura finanziaria della società.

$$\text{Indice capacità rimborso del debito} = \frac{\text{Posizione finanziaria netta}}{\text{Ebitda}}$$

5.3. Commento dei risultati ottenuti

Questa ultima sezione viene dedicata al commento dei risultati ottenuti dall'analisi del campione di società sulla cui individuazione si è già discusso nel precedente paragrafo (5.2.).

Prima di procedere con l'analisi vera e propria è bene sottolineare che l'importanza del lavoro svolto è da ricondurre, non tanto al valore degli indici riscontrato in ogni settore che in alcuni casi risente della bassa rappresentanza in alcuni comparti economici da parte delle società italiane quotate analizzate (ma che in ogni caso conserva una sua validità e un suo potere esplicativo), quanto alla variazione nel trattamento di questi indicatori che la modifica del principio contabile ha comportato.

Per ogni categoria è stato indicato il valore "2019 reported" ovvero quello individuato nel bilancio così come presentato agli stakeholders, il valore "2019 adjusted", cioè quello che avrebbe caratterizzato una relazione finanziaria conforme al precedente principio

contabile IAS 17 e il valore “2018”, riferito al precedente esercizio, utile per avere un ulteriore indicatore di confronto.

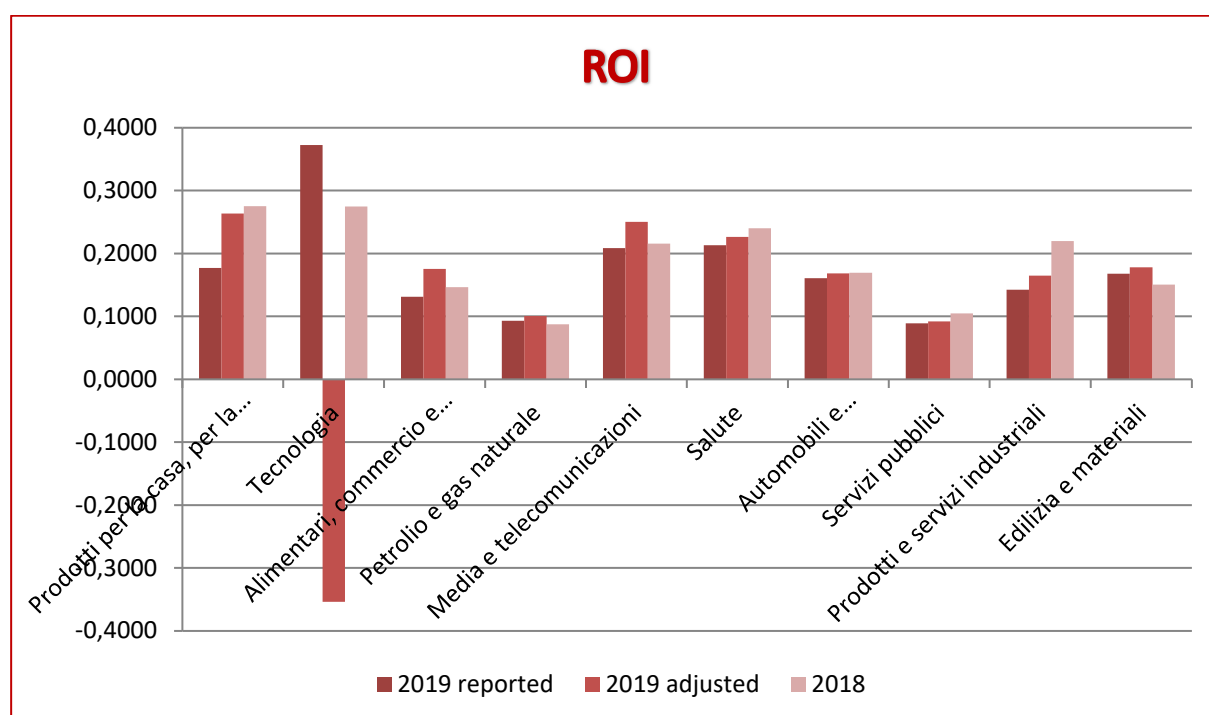
Si sottolinea inoltre come i dati forniti siano frutto di una media matematica dei valori individuati per le singole società, quindi non inficiati dalla dimensione delle imprese considerate, piuttosto che dal grado di ricorso ad investimenti in leasing.

Un dettaglio dei dati con i quali sono stati costruiti i grafici viene fornito in appendice.

GLI INDICI DI REDDITIVITA'

Gli indici di redditività aiutano l'impresa, piuttosto che un'analista finanziario a valutare come questa riesce a sfruttare le risorse di cui dispone e quale il livello di profitto che ne riesce a trarre. L'utilità di questi indici è maggiore se viene confrontandola con quella di altre imprese operanti nello stesso settore. Di seguito vengono riportati i dati inerenti ai principali indicatori impiegati nella pratica contabile.

Grafico 3: ROI



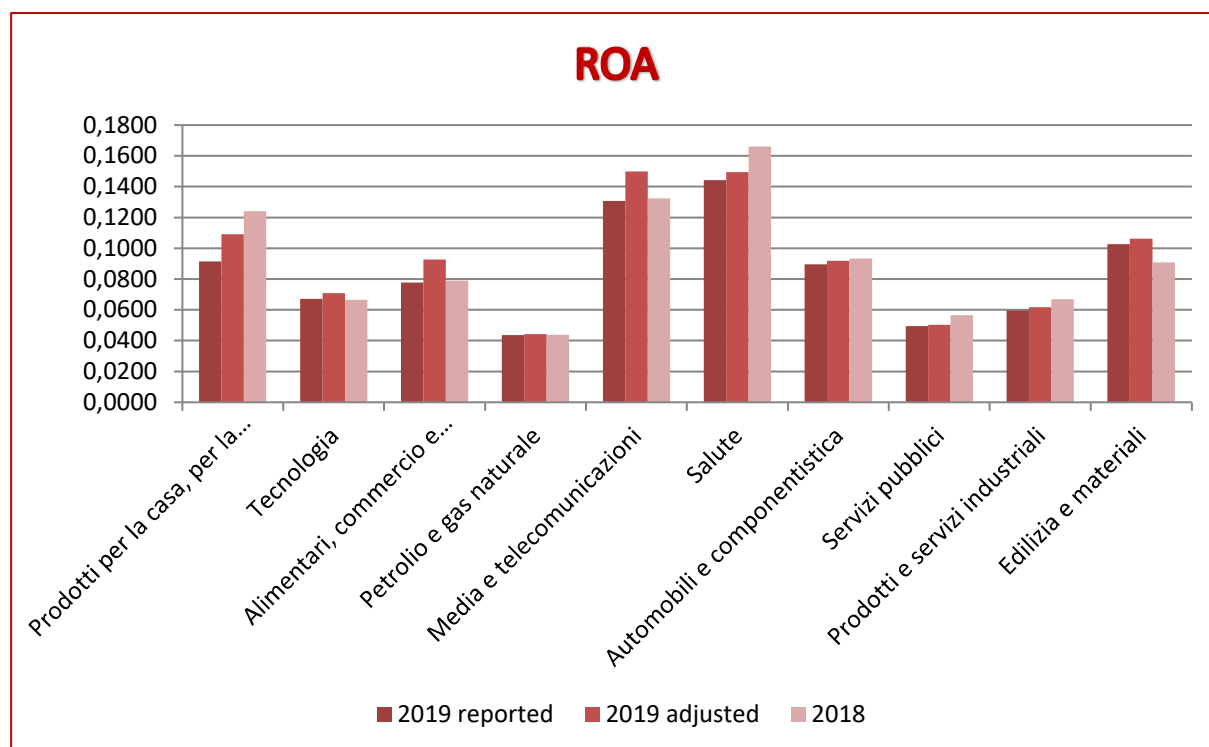
La redditività sugli investimenti (ROI) risente parzialmente dell'introduzione del nuovo principio contabile internazionale e tale incidenza è maggiormente accentuata per quei

settori dove l'impatto dell'IFRS 16 è stato particolarmente significativo (primariamente nelle società che vendono beni di consumo).

Il dato negativo, apparentemente anomalo e riguardante il settore tecnologia riferito al valore 2019 adjusted, è da imputare al capitale investito netto rilevato per una società del campione che ha fortemente condizionato il valore medio finale; questa impresa, operando nel settore del commercio e avendo perciò un capitale circolante netto negativo, ha influenzato a sua volta il valore del capitale investito netto e di conseguenza dell'intero multiplo.

Tralasciando perciò il settore tecnologia, si registra una diminuzione media del ROI di circa il 12,70% tra valori reported e adjusted nel 2019, con un calo massimo registrato di quasi il 32,80% nel comparto "beni per casa, per la persona e moda". L'incidenza complessiva del ROI passa dal 18,00% al 15,40%.

Grafico 4: ROA



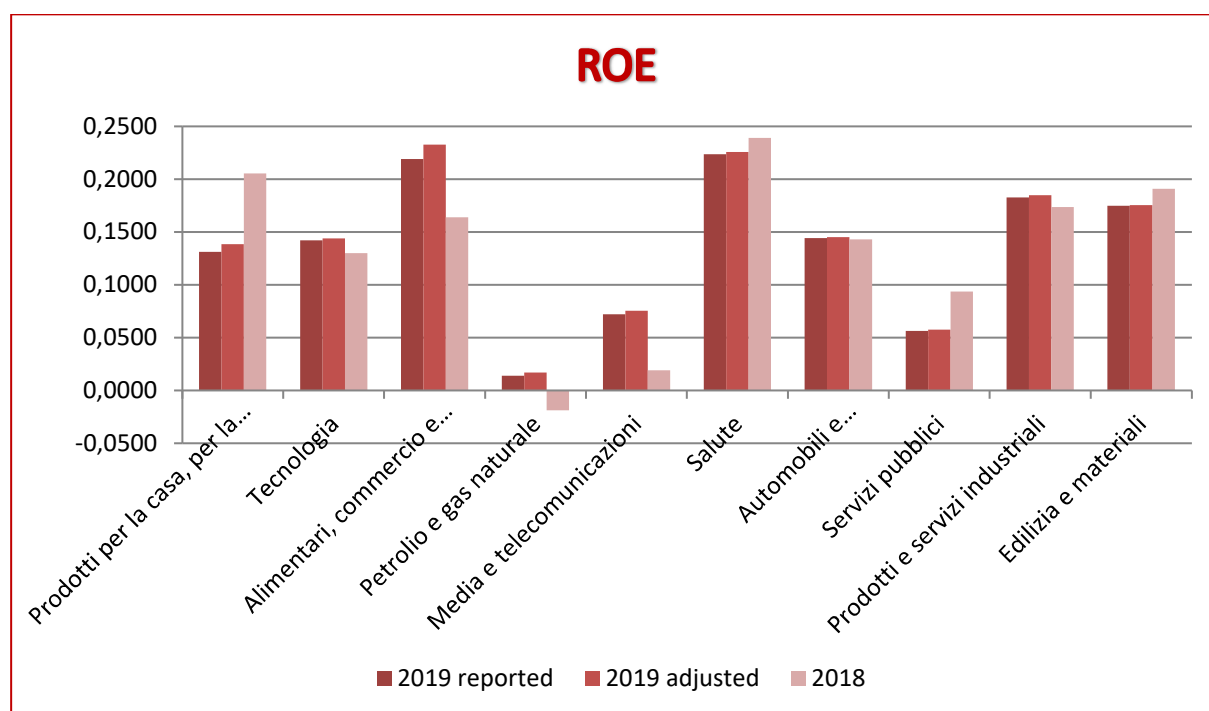
Questo indice rappresenta la redditività sul totale dell'attivo e si avvicina, in termini di costruzione e di andamento al precedente, pur risentendo di una maggiore stabilità, tant'è che in determinati settori l'applicazione del nuovo principio contabile non ne ha determinato un impatto significativo, soprattutto per quelle società che possiedono un

attivo di stato patrimoniale molto rilevante (si pensi alle società legate al petrolio e gas naturale, le grandi Utilities, le società manifatturiere).

A livello aggregato si assiste ad un decremento medio del ROA di circa il 6,60%, con il calo più significativo registrato nel settore “Alimentari, commercio e tempo libero” (-16,20 %) e percentuali opposte nel settore “Petrolio e gas naturale” (-1,49%).

Il ROA di mercato ha subito un calo dal 9,30% all’8,60% circa.

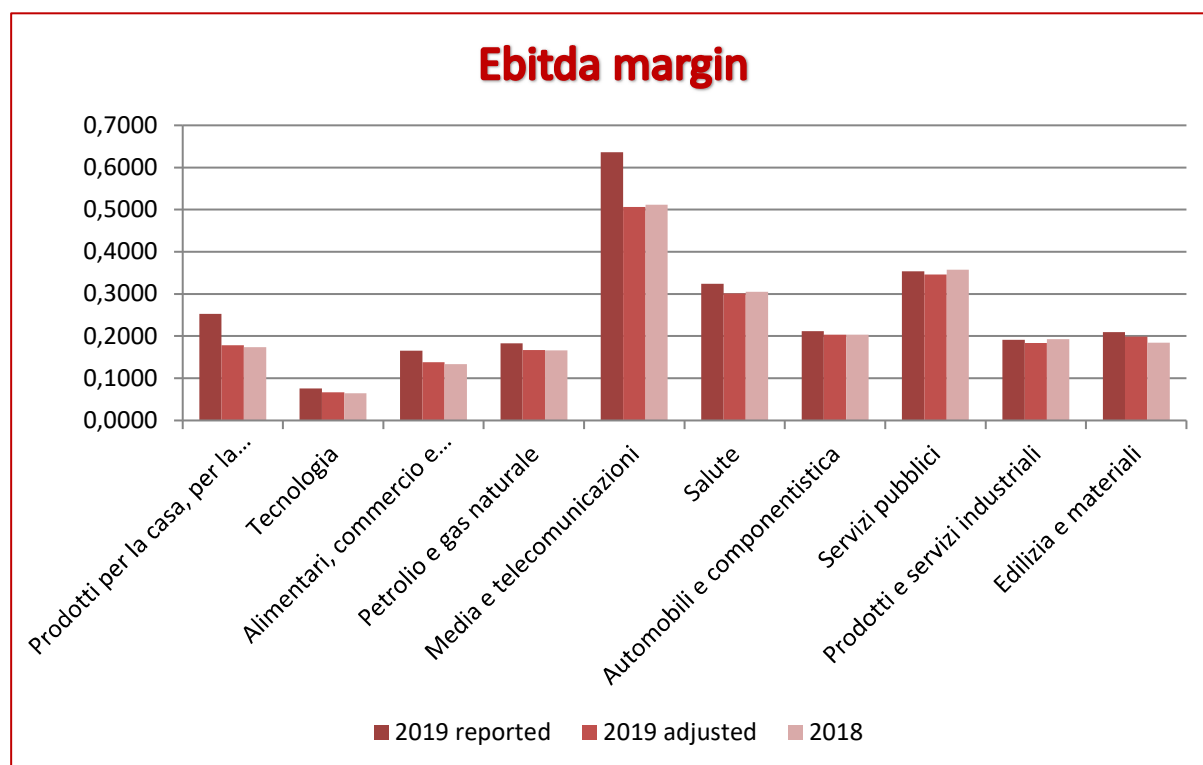
Grafico 5: ROE



La redditività sul patrimonio netto è un indicatore scarsamente influenzato dall’introduzione del nuovo principio. Si può notare come la diminuzione del Return on Equity sia lieve e dovuta al leggero impatto (negativo) che l’applicazione dell’IFRS 16 ha causato sull’utile netto delle imprese.

Il ROE ha subito un decremento medio del 4,00% rispetto al dato 2019 adjusted. Il dato aggregato di mercato è passato dal 14,00% al 13,60%.

Grafico 6: Ebitda margin

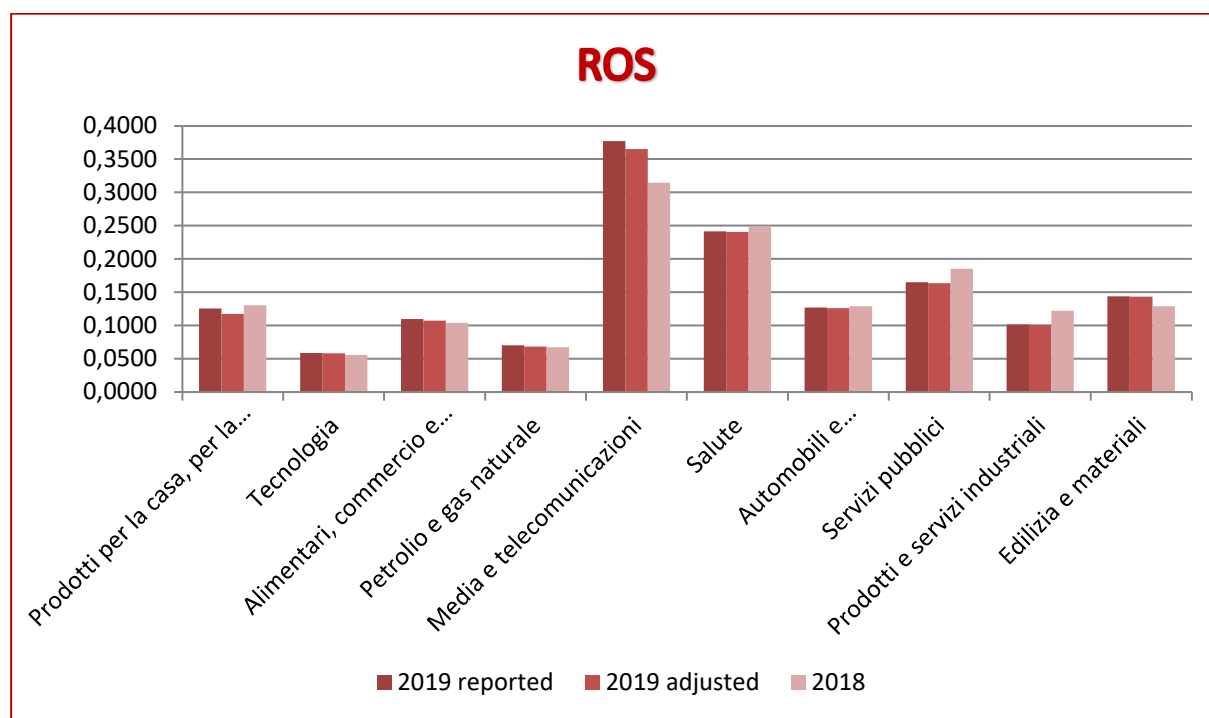


L'Ebitda è uno dei più importanti valori che si possono individuare per quelle società che espongono i valori nel conto economico in base ad una classificazione dei costi per natura, la più utilizzata sia per fini industriali che legislativi nell'ambito italiano. La sua rilevanza è dovuta al fatto che fornisce una prima importante misura di redditività per l'impresa (se rapportata ai ricavi), ma al tempo stesso può essere utilizzato per la costruzione di altri indici (vedi successivamente i multipli legati all'equilibrio finanziario); rappresenta inoltre un flusso di cassa potenziale (se la grandezza viene utilizzata singolarmente) e ancora viene impiegato sempre più spesso in tema di valutazione di imprese. anche quest'ultimo tema non verrà trattato in questa sede.

L'ebitda margin, quindi la redditività lorda generata dall'impresa, aumenta sensibilmente soprattutto in quei settori dove le voci di costo legate ai precedenti leasing operativi sono rilevanti; tuttavia, avendo tutte le società percentuali più o meno elevate di leasing operativi, tutti i settori sono caratterizzati da un incremento di tale indicatore.

Da un punto analitico ciò che si osserva dal confronto tra il dato Reported ed Adjusted è un incremento medio di circa il 13,40% dell'Ebitda⁶⁷ (o indifferentemente dell'Ebitda margin) delle imprese analizzate mentre analizzando il valore medio rappresentativo del mercato, lo stesso valore è passato dal 22,90% a circa il 26,00%⁶⁸.

Grafico 7: ROS (Ebit margin)



Un altro importante indice di redditività è il Return on Sales. Simile al precedente, l'ebit margin esprime una misura di rendimento espressa al netto degli ammortamenti e delle svalutazioni effettuate dall'impresa. È importante per quelle realtà che classificano i bilanci a costo del venduto (quindi la ripartizione dei costi è per destinazione) mettendo in evidenza il risultato operativo piuttosto che il margine operativo lordo. Chiaramente il ROS risente del maggiore ammortamento relativo agli investimenti in leasing e pertanto il risultato è di un indice meno sensibile all'introduzione del nuovo principio contabile rispetto all'Ebitda margin.

⁶⁷ L'incremento massimo registrato è di quasi il 42% (per il settore "Prodotti per la casa e la persona, moda"), mentre quello minimo è di circa il 2,3% (nel settore "Servizi pubblici").

⁶⁸ In questo caso l'aumento maggiore in "valori assoluti" deve essere attribuito al settore "Media e telecomunicazioni" dove l'Ebitda margin è passato da circa il 50% al 63%, mentre un aumento inferiore all'1% si è registrato nei settori "Tecnologia", "Automobili e componentistica", "Servizi pubblici" e "Prodotti e servizi industriali".

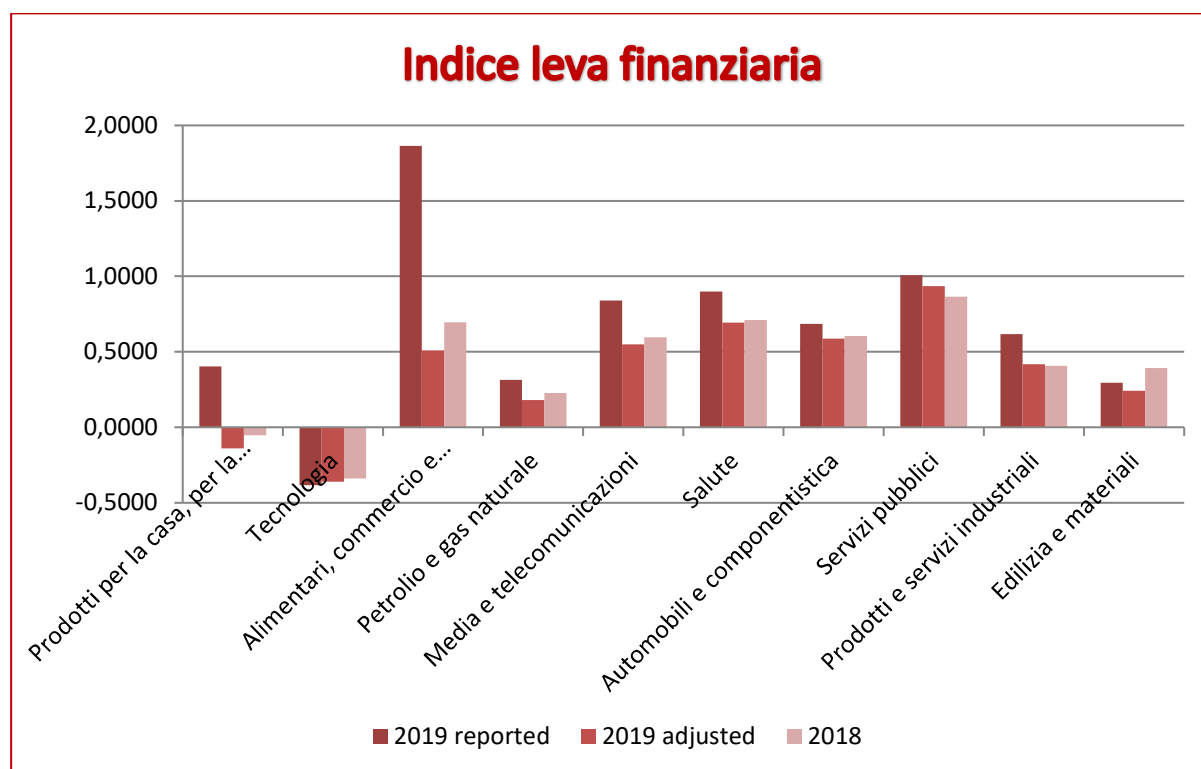
Così come il grafico, anche i numeri confermano quanto appena detto. La transizione di principio contabile ha comportato un aumento medio del ROS di appena l'1,90% e ha subito lieve un aumento in “termini assoluti”, passando da un valore medio di mercato del 14,90% al 15,20%.

GLI INDICI DI EQUILIBRIO FINANZIARIO

Gli indicatori inerenti alla struttura finanziaria forniscono una buona indicazione circa la capacità delle imprese di far fronte in modo sostenibile agli impegni assunti nei confronti di soggetti finanziatori.

Bisogna porre particolare attenzione nella lettura di questi indici, perché non sempre un aumento del valore determina una maggiore solvibilità dell'impresa. Di seguito si riportano i principali indicatori utilizzati.

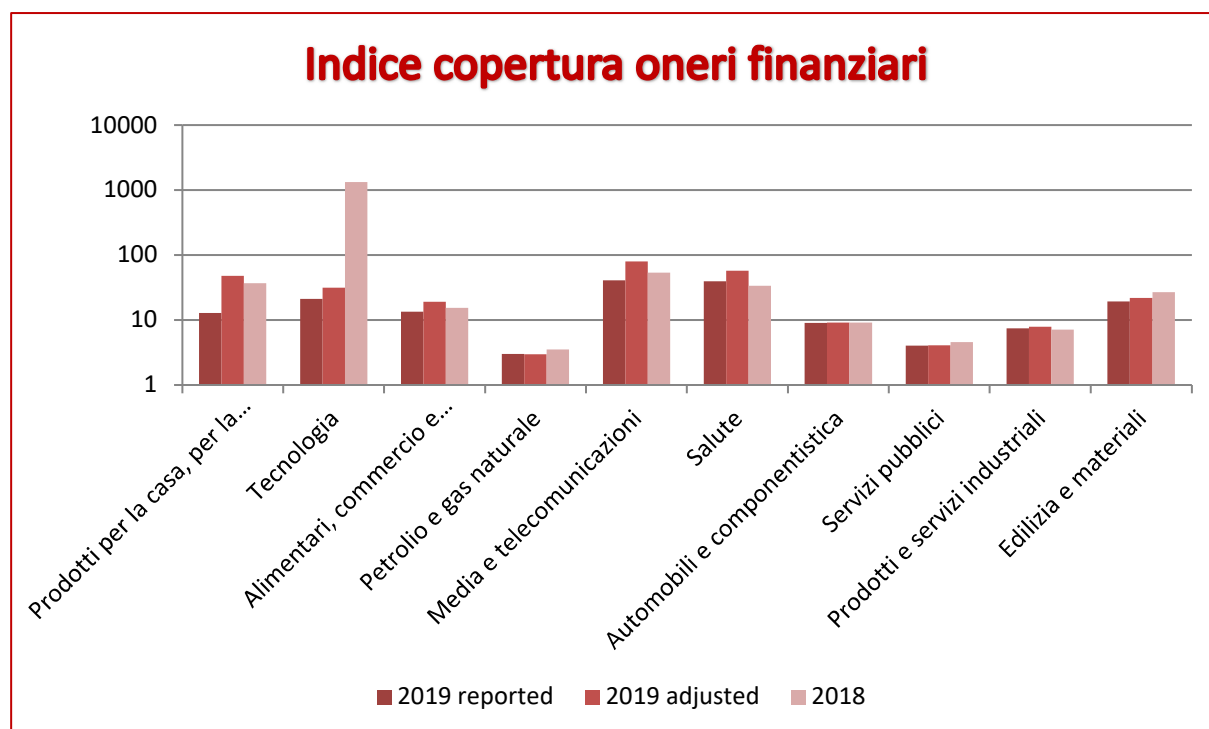
Grafico 8: Indice di leva finanziaria



Il grado di leva finanziaria fornisce un'importante indicazione circa la sostenibilità del debito, espressa al netto delle attività finanziarie e della liquidità posseduta, ponendola in relazione al capitale di rischio apportato. Come per altri indicatori, non esiste un

preciso valore limite oltre il quale il livello di debito risulta essere eccessivo, considerato anche che la possibilità di fare ricorso alla leva finanziaria è fortemente condizionata alla stabilità dei flussi di cassa che l'impresa riesce a generare e quindi indirettamente al settore di appartenenza. Tuttavia un valore indicatore di un forte squilibrio finanziario può essere posto attorno a 3-5. Tralasciando i valori negativi, che si sono riscontrati laddove la posizione finanziaria netta di settore risulta essere minore di zero e quindi non significativa (in quanto lo stock di debito risulta essere coperto dalle attività finanziarie), si nota come l'incidenza della passività legata al leasing sia in determinati settori molto rilevante: ciò è molto evidente nel settore "Alimentari, commercio e tempo libero", dove il valore aumenta quasi del 300% e nel settore "Prodotti per la casa, per la persona e moda" dove si passa da un valore negativo ad uno positivo dell'indice, anche se il settore risulta ugualmente poco indebitato.

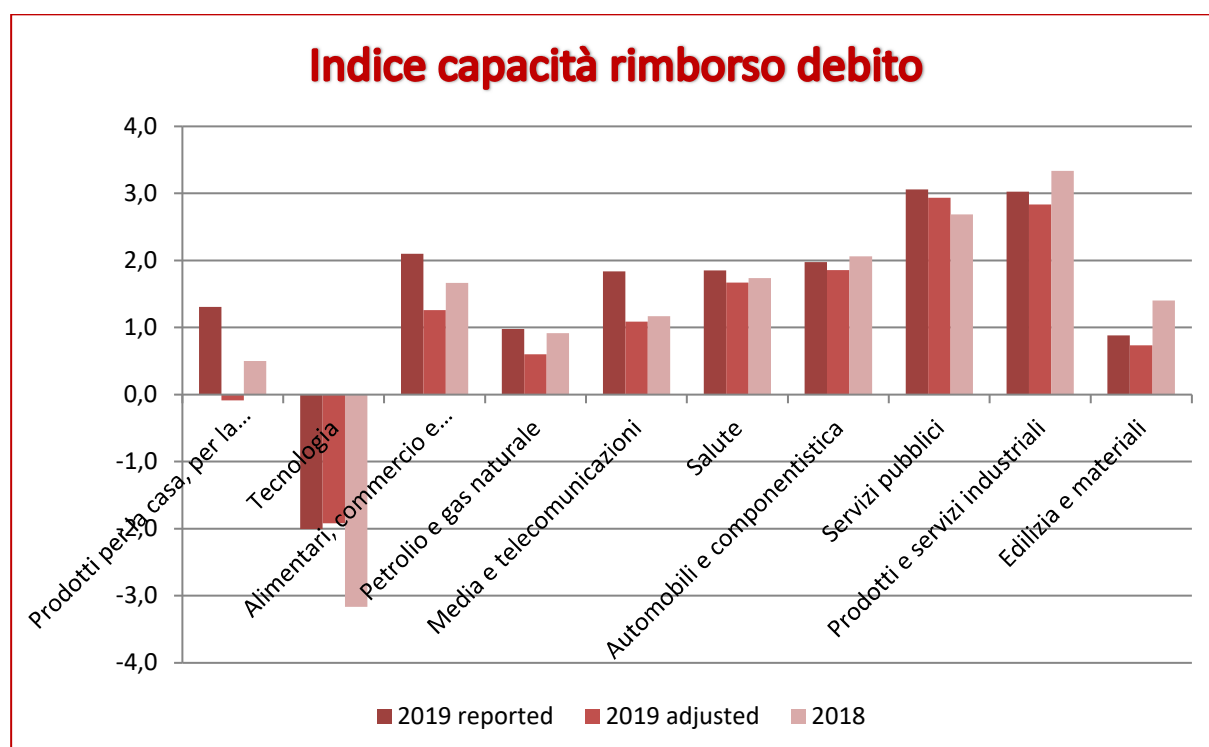
Grafico 9: Indice di copertura degli oneri finanziari



Il secondo indicatore di equilibrio finanziario mette in evidenza quanto consistente è il flusso di cassa potenziale generato dall'impresa (l'Ebitda) rispetto all'esborso di cassa sostenuto per far fronte ai propri impegni finanziari e relativi ai debiti contratti nei confronti degli istituti di credito. Si noti che questo indice funziona in modo antitetico rispetto al precedente, nel senso che una sua diminuzione determina un peggioramento

del grado di solvibilità dell'impresa. Ciò a cui si assiste è in generale un lieve peggioramento del multiplo dovuto al fatto che l'incremento degli oneri finanziari è più percentualmente più rilevante rispetto all'aumento percentuale dell'Ebitda. Si è scelta una scala logaritmica per meglio rappresentare questo indice per un picco raggiunto nel settore tecnologia, dovuto al fatto che queste imprese sono poco indebitate, ma anche per mancanza di un campione rappresentativo di un numero elevato di imprese⁶⁹.

Grafico 10: Indice di capacità di rimborso del debito



Questo ultimo indice, come già detto in precedenza, può essere letto in termini di tempo necessario per riuscire a ripagare lo stock di debito in capo alla società considerata.

Anche in questo caso un valore negativo non ha una grossa significatività, nel senso che il debito risulterebbe, idealmente, prontamente ripagabile.

Si nota che l'applicazione del nuovo principio contabile determina di fatto un allungamento nel tempo (ideale) necessario per riuscire a far fronte al debito contratto nel momento in cui la società viene analizzata; tale aumento è quantificabile in determinati casi in un raddoppio del valore dell'indice e si verifica soprattutto in quei settori più sensibili all'introduzione del nuovo principio contabile.

⁶⁹ Il listino italiano è infatti composto da poche imprese di grandi dimensioni operanti nel settore tecnologico.

Quindi riassumendo, per quanto concerne gli indici di redditività, lo spaccato che emerge è in linea con l'idea che, a fronte di maggiori investimenti sostenuti e capitalizzati, l'impresa riesca ad ottenere una maggiore redditività a conto economico, quindi rispetto ai ricavi (si considerino l'Ebitda margin e il ROS); tuttavia tali margini non sono sufficientemente elevati da spiegare l'aumento delle attività nello stato patrimoniale (ROI e ROA infatti diminuiscono).

Analizzando gli indici inerenti alla struttura finanziaria si osserva come la capitalizzazione dei debiti derivanti dal leasing determini in modo congiunto per tutti e tre gli indicatori un deterioramento più o meno marcato (anche se mai giudicato allarmante) del grado di solvibilità dell'impresa, comportando come conseguenza una possibile revisione dei covenants finanziari e del costo di rifinanziamento del debito per le imprese. Tuttavia bisogna anche sottolineare il fatto che gli istituti finanziari, già prima dell'introduzione del nuovo principio contabile, provvedessero autonomamente alla capitalizzazione di tutti i leasing e delle altre voci fuori bilancio nelle proprie analisi per stabilire se concedere o meno (e secondo quali criteri) un eventuale finanziamento.

Rimane infine un ultimo tema da trattare. Anche grazie all'ausilio dei grafici sopra riportati, è possibile ora rispondere in modo soddisfacente alla domanda che si è posta all'inizio del capitolo, sulla necessità/possibilità di includere l'attività per il diritto d'uso nel capitale investito netto e il corrispettivo debito finanziario nella composizione della posizione finanziaria netta. Tale precisazione è molto importante perché permette di inquadrare in modo preciso la natura di queste tipologie di contratti e di effettuare correttamente la riclassificazione degli schemi di bilancio, punto di partenza per una corretta analisi sulla bontà della società sulla quale si vuole investire o che si vuole finanziare.

Per quanto riguarda l'attività per il diritto d'uso si ritiene corretta una classificazione tra le forme di investimento a cui un'impresa può ricorrere, considerando il fatto che essa viene ricompresa tra le immobilizzazioni dell'impresa⁷⁰ (vuoi in una nuova voce

⁷⁰ Ai sensi dello IAS 16, un bene strumentale, per poter essere classificato tra gli immobili, impianti e macchinari deve possedere le seguenti caratteristiche:

- essere tangibile
- essere impiegato all'interno dei processi aziendali nelle attività tipiche o di supporto dell'impresa od eventualmente essere affittato a terzi
- avere una durata di utilizzo superiore ad un esercizio.

Tralasciando il caso in cui l'impresa ricorra a contratti di leasing aventi ad oggetto attività immateriali (nella pratica rappresenta una categoria residuale e poco praticata), appare corretto ricomprendere i beni in locazione in questa voce dello stato patrimoniale, poiché vengono rispettate le tre caratteristiche illustrate.

dell'attivo non corrente, vuoi tra le immobilizzazioni materiali) e che essa è soggetta all'ammortamento in una modalità del tutto simile a quanto avviene per gli investimenti tradizionali. Ad avvalorare tale ipotesi sussiste il fatto che il leasing finanziario, così come individuato ai sensi del precedente principio contabile, comportasse una classificazione omologa a quella proposta dall'IFRS 16.

Appare perciò fuori luogo una classificazione differente da quella proposta e tale evidenza è confermata inoltre anche dalla tendenza riscontrata nella larga maggioranza dei prospetti contabili analizzati, dove il capitale investito viene ricalcolato per comprendere anche i precedenti leasing operativi, i quali non venivano capitalizzati tra gli investimenti e figuravano come voci fuori bilancio.

Allo stesso modo e per le stesse ragioni elencate appare corretta una contabilizzazione delle passività per il leasing all'interno delle altre passività finanziarie dell'azienda; questo debito nei confronti del locatore è assimilabile ad un qualsiasi altro finanziamento, dove viene rimborsato nel tempo il debito contratto per poter godere dell'utilizzo del bene locato. Di conseguenza si ritiene coerente la scelta di inserire la passività per il leasing nel computo della posizione finanziaria netta dell'azienda.

Conclusione

L'obiettivo di questo lavoro è stato quello di riuscire a fornire una visione d'insieme sugli effetti, teorici ed empirici, che l'introduzione del nuovo principio contabile IFRS 16 ha determinato sulle società che redigono il bilancio secondo gli schemi IAS/IFRS.

Per questo motivo l'analisi svolta ha cercato di cogliere tutti i diversi aspetti del leasing, non solo quelli meramente tecnici, ma anche quelli legati ad altri fattori: si è analizzato per esempio il processo di convergenza di trattamento contabile dei principi internazionali rispetto ad altri standard, come quello statunitense, piuttosto che il complesso percorso giuridico/normativo decennale che ha portato alla sua applicazione finale così come si presenta oggi, con uno sguardo ai benefici ed ai dubbi sollevati dagli esperti contabili di tutto il mondo durante l'elaborazione del Discussion paper e degli Exposure Draft, con l'idea che i primi siano comunque maggiori dei costi associati ad una sua implementazione.

Alcuni benefici che si sono evidenziati sono quelli riconducibili ad una nuova omogeneità nel trattamento dei leasing operativi e finanziari, che conducono perciò ad una più corretta rappresentazione e valutazione della situazione debitoria delle imprese, soprattutto per coloro le quali possedevano un'elevata quantità di esposizioni fuori bilancio, nonché ad una maggior comparabilità tra le scelte alternative di investimento, rendendo maggiormente comparabili i leasing con la scelta di acquisto in proprietà dei beni stessi.

I principali costi sono invece riconducibili alle difficoltà che possono riscontrare tutti quegli attori che sono in qualche modo coinvolti nel processo di implementazione, revisione e analisi dell'IFRS 16.

Pur non avendo ancora particolari evidenze a riguardo, per la contabilità del locatario si è ritenuto che i benefici associati fossero maggiori dei costi, dando vita al sistema di contabilizzazione così come descritto nei capitoli due e tre; per contro la figura del locatore non è stata coinvolta in questo processo di revisione, avendo giudicato gli effetti positivi derivanti da un'eventuale modifica di trattamento non sufficientemente elevati rispetto a quelli negativi.

Da un punto di vista empirico si è scelto invece di analizzare i bilanci delle principali società quotate nel mercato regolamentato di Borsa Italiana, al fine di cercare di catturare le principali relazioni causa-effetto dettate dall'introduzione dell'IFRS 16. Ciò che ne è emerso è che in alcune realtà, concentrate soprattutto in particolari settori, la

capitalizzazione dei leasing operativi ha comportato inevitabilmente la messa in evidenza di una porzione di debiti maggiore determinando, come conseguenza principale, un possibile futuro peggioramento sul costo di finanziamento del debito, che sarà più evidente in quei settori che partivano ex ante da un livello di indebitamento elevato; un ulteriore effetto potrebbe derivare dalla modalità con cui queste società faranno ricorso nel medio/lungo termine a nuovo debito, nel senso che potrebbero procedere con una revisione delle politiche interne di finanziamento verso forme alternative a quelle che si configuravano con il leasing operativo, con un conseguente calo nella domanda di tali forme di finanziamento, alle quali le società di leasing potrebbero doversi adattare formulando proposte differenti.

Tali possibili effetti, invece, non sono giudicati probabili per quei settori dove il ricorso al leasing, in rapporto al totale del debito contratto, è percentualmente non significativo; in questo caso il leasing costituisce di fatto una forma di finanziamento volta alla diversificazione più che una vera e propria necessità per l'impresa.

Personalmente ritengo che l'analisi svolta possa fornire un significativo e innovativo contributo per chi cerca di comprendere in prima persona, di confermare (o denegare) le ipotesi e le idee che si era inizialmente posto circa le conseguenze di questo cambiamento e vuole trovare una spiegazione attraverso dati puntuali su quali siano i primi reali effetti dell'applicazione del nuovo principio contabile sul leasing su una realtà importante di imprese come quella offerta dal nostro paese, in virtù del fatto che è di stretta attualità la redazione dei primi bilanci conformi all'IFRS 16, essendo quest'ultimo entrato il primo gennaio 2019.

Per quanto concerne l'aspetto teorico, pur essendo già stata sviluppata una certa letteratura attorno a questo tema (il principio contabile è stato pubblicato nel 2016) si ritiene che il percorso di spiegazione scelto abbia permesso di mettere in evidenza una serie di aspetti utili per fornire degli spunti di analisi per la comprensione del principio a tutti coloro i quali vogliono capire le differenze rispetto alla pratica contabile precedente, nonché per chi intende approfondire il nuovo principio.

Appendice A

Tabella 2: composizione dettagliata del campione di imprese quotate alla Borsa Italiana

Settore di appartenenza	Numero imprese	Nome imprese
1) <i>Moda, prodotti per la casa e per la persona</i>	7	<i>Brunello Cucinelli De Longhi Moncler OVS Salvatore Ferragamo Technogym Tod's</i>
2) <i>Tecnologia</i>	3	<i>Esprinet Reply Sesa</i>
3) <i>Alimentari, commercio e tempo libero</i>	3	<i>Autogrill Campari Marr</i>
4) <i>Petrolio e gas naturale</i>	2	<i>Eni Saipem</i>
5) <i>Media e telecomunicazioni</i>	3	<i>Inwit Rai way Telecom Italia</i>
6) <i>Salute</i>	3	<i>Amplifon Diasorin Recordati</i>
7) <i>Automobili e componentistica</i>	5	<i>Ferrari Freni Brembo Immsi Piaggio Pirelli</i>
8) <i>Servizi pubblici</i>	4	<i>Enel Erg Falck Renewables Hera</i>
9) <i>Prodotti e servizi industriali</i>	6	<i>Atlantia Cnh Industrial Ima Interpump Group Maire Tecnimont Prysmian</i>
10) <i>Edilizia e materiali</i>	2	<i>Buzzi Unicem Carel Industries</i>
TOTALE CAMPIONE	38	

Appendice B

Tabella 3: indici di redditività

ROI	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	0,1771	0,2634	0,2749
Tecnologia	0,3723	-0,3539	0,2748
Alimentari, commercio e tempo libero	0,1312	0,1753	0,1464
Petrolio e gas naturale	0,0932	0,1007	0,0876
Media e telecomunicazioni	0,2083	0,2504	0,2158
Salute	0,2132	0,2263	0,2398
Automobili e componentistica	0,1608	0,1681	0,1692
Servizi pubblici	0,0891	0,0919	0,1046
Prodotti e servizi industriali	0,1424	0,1646	0,2196
Edilizia e materiali	0,1679	0,1782	0,1503

ROA	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	0,0915	0,1090	0,1240
Tecnologia	0,0670	0,0708	0,0664
Alimentari, commercio e tempo libero	0,0776	0,0926	0,0789
Petrolio e gas naturale	0,0436	0,0442	0,0438
Media e telecomunicazioni	0,1308	0,1499	0,1324
Salute	0,1442	0,1494	0,1661
Automobili e componentistica	0,0895	0,0918	0,0934
Servizi pubblici	0,0494	0,0503	0,0565
Prodotti e servizi industriali	0,0595	0,0617	0,0669
Edilizia e materiali	0,1027	0,1063	0,0907

ROE	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	0,1312	0,1384	0,2055
Tecnologia	0,1419	0,1440	0,1300
Alimentari, commercio e tempo libero	0,2189	0,2326	0,1640
Petrolio e gas naturale	0,0138	0,0168	-0,0191
Media e telecomunicazioni	0,0721	0,0754	0,0190
Salute	0,2236	0,2258	0,2390
Automobili e componentistica	0,1442	0,1449	0,1430
Servizi pubblici	0,0562	0,0575	0,0935
Prodotti e servizi industriali	0,1827	0,1848	0,1736
Edilizia e materiali	0,1747	0,1753	0,1909

Ebitda margin (%)	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	0,2527	0,1781	0,1741
Tecnologia	0,0755	0,0667	0,0647
Alimentari, commercio e tempo libero	0,1652	0,1378	0,1332
Petrolio e gas naturale	0,1828	0,1667	0,1663
Media e telecomunicazioni	0,6360	0,5065	0,5116
Salute	0,3243	0,3014	0,3054
Automobili e componentistica	0,2120	0,2033	0,2036
Servizi pubblici	0,3540	0,3461	0,3576
Prodotti e servizi industriali	0,1911	0,1834	0,1928
Edilizia e materiali	0,2094	0,1990	0,1843

ROS	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	0,1257	0,1172	0,1304
Tecnologia	0,0585	0,0581	0,0556
Alimentari, commercio e tempo libero	0,1094	0,1072	0,1035
Petrolio e gas naturale	0,0703	0,0682	0,0670
Media e telecomunicazioni	0,3769	0,3649	0,3143
Salute	0,2416	0,2404	0,2484
Automobili e componentistica	0,1269	0,1259	0,1286
Servizi pubblici	0,1647	0,1636	0,1850
Prodotti e servizi industriali	0,1014	0,1008	0,1223
Edilizia e materiali	0,1435	0,1432	0,1288

Tabella 4: indici di equilibrio finanziario

INDICE DI LEVA FINANZIARIA	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	0,4023	-0,1409	-0,0529
Tecnologia	-0,3842	-0,3620	-0,3397
Alimentari, commercio e tempo libero	1,8633	0,5079	0,6944
Petrolio e gas naturale	0,3129	0,1790	0,2274
Media e telecomunicazioni	0,8395	0,5484	0,5965
Salute	0,8989	0,6935	0,7095
Automobili e componentistica	0,6845	0,5870	0,6032
Servizi pubblici	1,0065	0,9348	0,8657
Prodotti e servizi industriali	0,6178	0,4177	0,4076
Edilizia e materiali	0,2938	0,2404	0,3916

INDICE COPERTURA ONERI FINANZIARI	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	12,7328	47,7189	36,5562
Tecnologia	21,1183	31,2917	1319,8190
Alimentari, commercio e tempo libero	13,4402	19,0703	15,3832
Petrolio e gas naturale	2,9782	2,9523	3,5054
Media e telecomunicazioni	40,5916	79,2820	53,1431
Salute	39,5152	57,3684	33,4119
Automobili e componentistica	8,9732	9,0783	9,0874
Servizi pubblici	4,0024	4,0791	4,5365
Prodotti e servizi industriali	7,4475	7,8716	7,0972
Edilizia e materiali	19,1358	21,9084	26,8656

INDICE CAPACITA' RIMBORSO DEBITO	2019 reported	2019 no IFRS 16	2018
Prodotti per la casa, per la persona, moda	1,3078	-0,0880	0,5022
Tecnologia	-2,0046	-1,9205	-3,1686
Alimentari, commercio e tempo libero	2,0978	1,2589	1,6651
Petrolio e gas naturale	0,9750	0,5984	0,9144
Media e telecomunicazioni	1,8343	1,0853	1,1685
Salute	1,8508	1,6676	1,7345
Automobili e componentistica	1,9762	1,8572	2,0617
Servizi pubblici	3,0598	2,9368	2,6882
Prodotti e servizi industriali	3,0249	2,8335	3,3373
Edilizia e materiali	0,8819	0,7325	1,4006

Bibliografia

1. Abate E., Acunzo G. A., Fontana N., IFRS 16, Milano, Egea, 2018
2. Cordazzo M., Lubian L., Rossi P., Implicazioni teoriche ed empiriche del nuovo principio contabile IFRS 16 sul leasing, Milano, Franco Angeli, 2019
3. Dezzani F., Biancone P. P. Busso D., IAS/IFRS, IPSOA manuali – V edizione, Milano, Wolters Kluwer, 2020
4. Bauer R., Gli IFRS in bilancio. Come e quando utilizzare i principi contabili internazionali, IPSOA manuali – III edizione, Milano, 2010
5. Sostero U., Ferrarese P., Mancin M., Marcon C., L'analisi economico-finanziaria di bilancio, II edizione, Milano, Giuffrè Editore, 2016
6. Naccarato F., Tecnica di finanziamento d'impresa, Torino, G. Giappichelli Editore, 2017

Sitografia

1. Regolamento (UE) 2017/1986 della Commissione Europea, 31 ottobre 2017, disponibile al link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32017R1986&from=SL>, consultato in data 01/03/2020
2. L'evoluzione del bilancio – Riflettori puntati sui leasing, Deloitte, 2017, disponibile al link: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/it/Documents/audit/IFRSevoluzione%20del%20bilancio_Giug2017.pdf, consultato in prima data il 01/03/2020
3. Ifrs 16: The lease standard is changing: Are you ready?, PricewaterhouseCoopers, Settembre 2016, disponibile al link: <https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/assets/ifrs-16-new-leases.pdf>, consultato il prima data il 01/03/2020
4. Ifrs in practice 2019 – IFRS 16 Leases, Binder Dijker Otte, Dicembre 2018, disponibile al link: https://www.bdo.global/getmedia/0883391d-f73f-48dd-a0cf-a9e727bc2697/IFRS16-LEASES_screen.aspx, consultato in prima data il 01/03/2020
5. Discussion paper - Leases: Preliminary Views (DP/2009/1), Marzo 2009, disponibile al link: <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/DPMar09/Documents/DPLeasesPreliminaryViews.pdf>, consultato in data 08/03/2020
6. Exposure Draft – Leases (ED/2010/9), Agosto 2010, disponibile al link: <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/ed10/Documents/EDLeasesStandard0810.pdf>, consultato in data 08/03/2020
7. Exposure Draft – Leases (ED/2013/6), Maggio 2013, disponibile al link: <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Exposure-Draft-May-2013/Documents/ED-Leases-Standard-May-2013.pdf>, consultato in data 08/03/2020
8. Report and Recommendations Pursuant to Section 401(c) of the Sarbanes-Oxley Act of 2002 On Arrangements with Off-Balance Sheet Implications, Special Purpose Entities, and Transparency of Filings by Issuers, Giugno 2005,

- disponibile al link: <https://www.sec.gov/news/studies/soxoffbalancerpt.pdf>, consultato in data 09/03/2020
9. Final Rule: Disclosure in Management's Discussion and Analysis about Off-Balance Sheet Arrangements and Aggregate Contractual Obligations, Gennaio 2003, disponibile al link: https://www.sec.gov/rules/final/33-8182.htm#P211_40738, consultato in data 09/03/2020
 10. Memorandum of Understanding – The Norwalk Agreement, Settembre 2002, disponibile al link: <https://www.fasb.org/resources/ccurl/443/883/memorandum.pdf>, consultato in data 14/03/2020
 11. A Roadmap of convergence between IFRSs and US GAAP-2006-2008 Memorandum of Understanding between the FASB and the IASB, Febbraio 2006, disponibile al link: <https://cdn.ifrs.org/-/media/feature/around-the-world/mous/iasb-fasb-mou-2006.pdf?la=en>, consultato il 14/03/2020
 12. Accounting for Leases: A New Approach—Recognition by Lessees of Assets and Liabilities Arising under Lease Contracts, Luglio 1996, disponibile al link: <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Documents/FASBSR-1996-Leases-New-Approach.pdf>, consultato in data 15/03/2020.
 13. Leases: Implementation of a new approach, Febbraio 2000, disponibile al link: <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Documents/FASBSR-2000-Leases-Implementation-Of-New-Approach.pdf>, consultato in data 15/03/2020
 14. Staff paper - Due process, re-exposure and permission to draft, Marzo 2005, disponibile al link: <http://archive.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Documents/3A%20-%20Permission%20to%20Ballot%20-%20FINAL.pdf>, consultato in data 18/03/2020
 15. Borsa Italiana, disponibile al link: <https://www.borsaitaliana.it/homepage/homepage.htm>, consultato in prima data il 05/07/2020