

The background of the entire page is a photograph of a hiker with a large backpack walking away on a dirt trail. The trail is on a grassy mountain ridge. In the distance, there is a large lake and a range of mountains under a clear sky. The lighting suggests it's either early morning or late afternoon.

**IFRS ACCOUNTING STANDARDS  
IN PRACTICE**  
ottobre 2024

**IFRS 16 *Leasing***

## INDICE

1. INTRODUZIONE.....	4
2. APPLICAZIONE .....	5
2.1 Eccezioni alla rilevazione.....	6
3. INDIVIDUAZIONE DEL LEASING .....	9
3.1 Applicazione della definizione di leasing.....	11
3.2 Bene identificato .....	11
3.3 Diritto di ottenere benefici economici dall'utilizzo .....	16
3.4 Diritto di decidere sull'utilizzo dell'attività .....	18
3.4.1 Le decisioni rilevanti sono predeterminate.....	21
3.5 Separazione delle componenti di leasing e raggruppamento dei contratti .....	21
4. DETERMINAZIONE DELLA DURATA DEL LEASING .....	28
4.1 Periodo non annullabile.....	30
4.2 Periodo esigibile .....	30
4.2.1 Opzioni di proroga e risoluzione.....	32
4.2.1.1 Opzione di risoluzione detenuta solo dal locatario o dal locatore .....	33
4.3 Durata del leasing .....	36
4.4 Durata del leasing - Problemi applicativi comuni .....	37
4.5 Determinazione della durata del leasing - esempi.....	41
4.6 Revisioni della durata del leasing .....	45
5. CONTABILITÀ DEL LOCATARIO - RILEVAZIONE E MISURAZIONE .....	48
5.1 Passività - rilevazione iniziale .....	49
5.2 Tasso di attualizzazione alla rilevazione iniziale.....	62
5.3 Attività consistente nel diritto d'uso - rilevazione iniziale .....	71
5.4 Passività del leasing - Valutazione successiva .....	75
5.5 Attività consistente nel diritto d'uso - valutazione successiva.....	75
5.6 Rimisurazione dei leasing.....	81
5.7 Modifiche al leasing .....	88
5.7.1 Contabilizzazione delle concessioni sui canoni legate al COVID-19 .....	98
5.8 Sintesi dei requisiti relativi al tasso di attualizzazione .....	98
5.9 Implicazioni dell'IFRS 16 sulle imposte differite .....	99
6. PRESENTAZIONE .....	102
7. INFORMATIVA .....	103
8. CONTABILITÀ DEL LOCATORE .....	104
8.1 Distinzione fra leasing e vendita/acquisto .....	105
8.2 Separazione delle componenti di leasing e non di leasing .....	105
8.3 Sub-leasing.....	106
8.4 Impairment dei crediti da leasing .....	107

8.5 Problemi comuni che si presentano nel contabilizzare i leasing operativi .....	109
8.5.1 Contabilizzazione dei leasing operativi in caso di accesso limitato alle attività sottostanti .....	109
8.6 Modifiche del leasing .....	110
8.6.1 Leasing finanziari .....	110
8.6.2 Leasing operativi .....	110
8.7 Requisiti di informativa .....	115
9. OPERAZIONI DI SALE AND LEASEBACK .....	116
10. INTERAZIONE CON L'IFRS 3 .....	124
10.1 L'acquisita è un locatario .....	125
10.2 L'acquisita è un locatore .....	126
11. INTERAZIONE TRA IFRS 16 E ALTRI IFRS ACCOUNTING STANDARDS .....	127
APPENDICE A - DEFINIZIONI .....	129
APPENDICE B - DETERMINAZIONE DELLA DURATA DEL LEASING .....	132
APPENDICE C - MODIFICHE SUCCESSIVE A LEASING ESISTENTI (CONTABILITÀ DEL LOCATARIO) .....	133

## 1. INTRODUZIONE

L'IFRS 16 *Leasing*, in vigore per gli esercizi aventi inizio il 1° gennaio 2019 o in data successiva, ha apportato cambiamenti significativi nei requisiti contabili per la contabilità dei leasing, principalmente per i locatari. L'IFRS 16 ha sostituito l'insieme preesistente di principi e interpretazioni sui contratti di leasing:

- IAS 17 *Leasing* (IAS 17)
- IFRIC 4 *Determinare se un accordo contiene un contratto di locazione* (IFRIC 4)
- SIC 15 *leasing operativi - incentivi* (SIC 15)
- SIC 27 *Valutare la sostanza delle operazioni che coinvolgono la forma giuridica di un leasing* (SIC 27)

Questo *IFRS® Accounting Standards In Practice* stabilisce i requisiti dell'IFRS 16 in relazione alla classificazione e alla misurazione dei contratti di leasing, principalmente dal punto di vista dei locatari, includendo una breve sintesi dei requisiti contabili per i locatori.

Tali requisiti sono riassunti come segue:

### **Locatari**

Quasi tutti i contratti di leasing sono contabilizzati nella situazione patrimoniale e finanziaria come un "diritto d'uso" di un bene e un debito di leasing. Ci sono alcune eccezioni a questo principio di rilevazione per i contratti di leasing in cui l'attività sottostante è di basso valore e per i contratti di leasing a breve termine (cioè quelli con una scadenza di 12 mesi o inferiore). Il bene è successivamente contabilizzato secondo il modello di costo o di rivalutazione dello IAS 16 *Immobili, impianti e macchinari* (IAS 16) o come investimento immobiliare ai sensi dello IAS 40 *Investimenti immobiliari* (va utilizzato il modello del fair value se il locatario valuta l'investimento immobiliare al fair value). La passività e il diritto d'uso sono liquidati lungo la durata del contratto di leasing dando luogo rispettivamente a interessi passivi e a quote di ammortamento.

### **Locatori**

I locatori devono contabilizzare i contratti di locazione come leasing operativi o finanziari a seconda che il contratto di locazione trasferisca sostanzialmente tutti i rischi e benefici sulla proprietà dell'attività sottostante al locatario. Un'eccezione riguarda i locatori intermedi, nel qual caso la classificazione della sublocazione è determinata con riferimento al diritto d'uso del bene da parte del locatore intermedio, e non con riferimento al bene sottostante.

I contratti di leasing operativo continuano ad essere registrati come attività nella situazione patrimoniale e finanziaria e il provento di leasing è riconosciuto in quote costanti lungo la durata del contratto di leasing. Per le locazioni finanziarie, un locatore è tenuto a eliminare contabilmente l'attività sottostante e registrare un credito pari all'investimento netto nel contratto di locazione, con un utile o perdita da cessione. Il provento finanziario viene successivamente riconosciuto al tasso inerente al contratto di locazione nel periodo di locazione.

### **Confronto con US GAAP**

L'IFRS 16 è iniziato come progetto comune tra l'International Accounting Standards Board (IASB) e la sua controparte statunitense, il Financial Accounting Standards Board (FASB). Tuttavia, gli organismi non erano d'accordo su alcuni punti e, in ultima analisi, il principio FASB differisce dallo IASB in quanto lo standard FASB mantiene le distinte categorie di contratti di leasing per i locatari con diversi requisiti contabili.

## 2. APPLICAZIONE

L'IFRS 16 si applica ai contratti che soddisfano la definizione di contratto di locazione (cfr. sezione 3), ad eccezione di:

- a) leasing per esplorare o utilizzare minerali, petrolio, gas naturale e simili risorse non rigenerative;
- b) locazioni di attività biologiche nell'ambito dello IAS 41 *Agricoltura* detenute da un locatario;
- c) accordi di concessione di servizi nell'ambito dell'IFRIC 12 *Accordi di concessione di servizi*;
- d) licenze di proprietà intellettuale concesse da un locatore nell'ambito dell'IFRS 15; e
- e) diritti detenuti da un locatario su accordi di licenza nell'ambito dello IAS 38 *Attività immateriali* (IAS 38) per articoli come pellicole cinematografiche, registrazioni video, opere teatrali, manoscritti, brevetti e copyright.

Un locatario ha facoltà di, ma non è tenuto a, applicare l'IFRS 16 a contratti di locazione di attività immateriali diverse da quelle descritte al punto (e) di cui sopra.

### **Commento BDO - Leasing per l'esplorazione di risorse non rigenerative (ad es. minerali, petrolio, ecc.)**

Come osservato sopra, l'IFRS 16 esclude dal suo ambito di applicazione i 'leasing per esplorare o utilizzare minerali, petrolio, gas naturale e simili risorse non rigenerative'. Interpretare precisamente come questa esclusione dall'ambito di applicazione debba essere applicata potrebbe risultare difficile nella pratica. Per esempio:

1. L'esenzione si applica solo a progetti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 6 *Esplorazione e valutazione delle risorse minerarie*?
2. L'esenzione si applica ai "diritti di superficie" (ad esempio, importi pagati a proprietari di terreni privati per accedere alla superficie di terreno che contiene risorse non rigenerative) oltre che agli importi pagati alle autorità governative per ottenere i diritti di esplorazione di queste risorse non rigenerative?
3. L'esenzione si applica a contratti di leasing di macchinari necessari al processo di esplorazione e/o estrazione?
4. L'esenzione si applica a contratti di leasing per accedere al terreno necessario all'estrazione di risorse (ad esempio, leasing di un terreno per posizionare i macchinari necessari al processo estrattivo o per posizionare strade necessarie per accedere ai siti)?

Rispetto alla domanda #1, dal momento che l'esclusione dall'ambito di applicazione riguarda "...leasing per esplorare...", non è chiaro se tale esclusione sia limitata solamente a quei progetti che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 6. Dal momento che l'IFRS 6 non è esplicitamente menzionato nell'esclusione dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16, sembrerebbe che l'esclusione sia da applicare in senso più ampio rispetto ai soli progetti rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 6 (ad esempio, progetti ancora in fase di esplorazione e valutazione).

La domanda #2 di cui sopra sembra soddisfare l'esclusione dall'ambito di applicazione in entrambi i casi dal momento che riguardano il diritto di esplorazione di un terreno per risorse non rigenerative.

Rispetto alla domanda #3, sebbene sia riferita a un progetto per l'esplorazione di risorse non rigenerative, i diritti riguardano i macchinari necessari all'esplorazione delle risorse, e non direttamente il diritto ad esplorare. I contratti di leasing di macchinari non sono coperti dall'esclusione dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16 (ad esempio, non sono esclusi dai requisiti dello standard).

Con riferimento alla domanda #4, è necessario comprendere quale porzione di terreno è data in locazione. Per esempio, un contratto di leasing di un terreno che contiene un giacimento petrolifero, in cui al locatario è permesso accedere al terreno a fini di esplorazione e/o estrazione petrolifera, è coperto dall'esclusione dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16. Tuttavia, i leasing di altre porzioni di terreno rientrerebbero nell'ambito di applicazione dell'IFRS 16. Per esempio, oltre a stipulare il contratto di leasing di cui sopra di un terreno che contiene un giacimento petrolifero, il locatario potrebbe stipulare altri contratti di leasing per terreni adiacenti (per esempio, per posizionare condutture per trasportare il petrolio fuori dall'area di estrazione). Questi contratti di leasing rientrerebbero nell'ambito di applicazione dell'IFRS 16 (non si applica l'esclusione).

Può essere difficile determinare il punto in cui il contratto di leasing di un terreno cessa di essere coperto dall'esclusione dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16. A nostro avviso, un principio che può essere applicato è che l'esclusione cessa quando input e processi significativi non sono più applicati alla risorsa naturale in questione. Per esempio, un giacimento petrolifero può essere situato in una proprietà in locazione, per cui il contratto di leasing del terreno sarebbe escluso dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16. L'entità dovrebbe anche posizionare una batteria di petrolio su un terreno anch'esso in locazione, immediatamente adiacente al giacimento petrolifero. Una batteria di petrolio è un gruppo di serbatoi che ricevono il greggio, del quale è misurato il volume e che viene testato per essere pompato in un sistema di condutture per il trasporto. Inoltre, nella batteria avvengono tipicamente la pulizia e il trattamento del petrolio. A nostro avviso, si applica l'esclusione al contratto di leasing del terreno in cui è posizionata la batteria, poiché in quel momento il leasing del terreno rientra ancora nei 'leasing per esplorare o utilizzare minerali, petrolio, gas naturale e simili risorse non rigenerative'. Una volta che il petrolio esce dalla batteria ed entra nelle condutture per il trasporto, l'esclusione viene meno, dal momento che il terreno su cui sono posizionate le condutture non è adibito all' 'esplorazione'. L'entità applicherà i criteri per determinare se il terreno su cui le condutture sono posizionate soddisfa la definizione di contratto di leasing dal momento che non è coperto dall'esclusione dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16.

La determinazione del confine dell'esclusione dipenderà da fatti e circostanze precisi, e questa analisi non sarà applicabile a tutti i casi. Per esempio, si potrebbe giungere a una conclusione diversa nel caso in cui la batteria di petrolio fosse posizionata a una distanza significativa dal giacimento petrolifero in cui il petrolio viene estratto.

## 2.1 Eccezioni alla rilevazione

Oltre alle esclusioni di cui sopra, un locatario può scegliere di non applicare le disposizioni di rilevazione e valutazione dell'IFRS 16 per:

- a) leasing a breve termine; e
- b) leasing in cui l'attività sottostante è di modesto valore ("leasing di modesto valore").

L'esenzione per i leasing a breve termine deve essere applicata in modo coerente a tutte le attività sottostanti della stessa classe. L'esenzione per i leasing di modesto valore, al contrario, può essere applicata separatamente per leasing. Si veda la guida più in basso sui leasing a breve termine e sui leasing di modesto valore, e la sezione 3 per l'individuazione di un leasing.

Se un'entità applica un'eccezione, essa deve rilevare tale circostanza e talune informazioni per rendere noto l'effetto dell'esenzione agli utilizzatori del suo bilancio (cfr. sezione 7 - informativa). I canoni di locazione associati a questi contratti di leasing vanno rilevati come costi a quote costanti lungo la durata del contratto di leasing o sulla base di un altro metodo sistematico.

### *Leasing a breve termine*

I contratti di leasing a breve termine sono definiti come "leasing che, alla data di inizio, hanno un termine di locazione di 12 mesi o inferiore. Un leasing che contiene un'opzione di acquisto non è un leasing a breve termine".

#### **Commento BDO**

Questa esenzione semplifica in modo significativo l'applicazione dello standard per i contratti di locazione a breve termine.

È importante notare che nell'IFRS 16 la definizione di durata del leasing deve essere considerata con attenzione prima di concludere che un contratto di locazione è un contratto di leasing a breve termine. In particolare, la durata del leasing deve includere l'effetto di opzioni di proroga o revoca del leasing. Ciò significa che sarà improbabile che si possa mantenere un leasing fuori bilancio, ad esempio, strutturando il contratto con una durata iniziale di 11 mesi e 29 giorni, con opzioni di proroga per un ulteriore periodo di 11 mesi e 29 giorni, che includano opzioni di revoca periodica. Ciò è dovuto al fatto che la "durata del leasing" come definita include periodi coperti da opzioni di proroga che sono ragionevolmente certe di

essere esercitate dal locatario mentre non è considerata l'esistenza di opzioni di revoca esercitabili solo dal locatore.

La determinazione della durata del leasing è discussa più dettagliatamente nella sezione 4 seguente.

### **Leasing di beni di modesto valore**

La valutazione del “modesto valore” per un bene locato deve essere effettuata sulla base del valore di un bene quando è (o era) nuovo, indipendentemente dal fatto che il bene oggetto del leasing al momento sia nuovo. Inoltre, la valutazione viene effettuata indipendentemente dal fatto che il bene locato è significativo per il locatario. Questa guida ha lo scopo di raggiungere l'obiettivo che i diversi locatari dovrebbero raggiungere le stesse conclusioni relative alle attività sottostanti, indipendentemente dalla loro dimensione, natura o circostanze.

Un'attività sottostante di un leasing può essere di modesto valore solo se:

- a) il locatario può beneficiare dell'uso del bene sottostante da solo o insieme ad altre risorse che sono prontamente disponibili al locatario stesso; e
- b) l'attività sottostante non è fortemente dipendente, o fortemente correlata ad altre attività.

Ciò significa che un locatario non può affermare, per esempio, che un aeromobile o un veicolo sono composti da un gran numero di beni di modesto valore (singoli componenti) perché, nel contesto dell'operatività complessiva del bene, questi componenti sono fortemente dipendenti e fortemente correlati fra loro.

Se un locatario mette in sublocazione un bene, o prevede di sublocare un bene, il contratto di leasing originario non si qualifica come leasing di un bene di modesto valore.

L'IFRS 16 fornisce esempi di leasing di modesto valore, che includono tablets e personal computer, piccoli mobili per ufficio e telefoni.

#### **Commento BDO**

Il principio non fornisce indicazioni per aiutare a valutare ciò che significa 'modesto valore'. Gli esempi sono forniti per permettere ai preparatori di trovare analogie di costo comparativo dei beni, ma questo può diventare problematico in futuro perché i beni diventeranno più o meno costosi in funzione del progresso tecnologico, che può aumentare la funzionalità di apparecchiature e/o diminuire il loro costo. La BC dello standard chiarisce che il valore di US \$5.000 è l'importo che lo IASB aveva in mente quando finalizzava lo IFRS 16 verso la fine del 2015, ma che questo importo non è stato incluso nello standard stesso.

La valutazione del modesto valore dovrebbe essere applicata in modo coerente, a prescindere dalle dimensioni e dalla natura del locatario. Questo è illustrato nei due esempi seguenti.

#### **Esempio 2.1-1 - Valutazione di un leasing di modesto valore**

L'entità A è una grande azienda internazionale di tecnologia, con un budget operativo annuo di circa CU 10 miliardi. Stipula un contratto per affittare un piano di un edificio per uffici in una grande città in America centrale per un costo totale di locazione di CU 50.000 all'anno per cinque anni. L'attività della struttura e il costo del leasing sono irrilevanti per l'entità A.

##### **Valutazione**

Nonostante il fatto che il contratto di locazione è chiaramente irrilevante per l'entità A (rappresenta lo 0,0005% del budget operativo annuale), un piano di un edificio per uffici non è generalmente considerato di 'modesto valore' in termini assoluti. Inoltre, confrontando il suo costo con gli elementi indicati nello IFRS 16 come esempi di elementi che soddisfano i criteri di “modesto valore” quali telefoni e laptop, si dimostra che il costo è chiaramente molto più significativo. Pertanto, il leasing non soddisfa l'esenzione del leasing di modesto valore.

### Esempio 2.1-2 - Valutazione di un leasing di modesto valore

Un locatario che opera nel settore manifatturiero e della distribuzione farmaceutica ha i seguenti contratti di leasing:

- a) leasing di immobili (sia edifici per uffici che magazzini);
- b) leasing di macchinari di produzione;
- c) leasing di autovetture aziendali, sia per il personale di vendita che per il management e di differente qualità, specifiche valore;
- d) locazioni di autocarri e furgoni utilizzati per la consegna, di varia grandezza e valore;
- e) leasing di attrezzature IT in uso ai singoli dipendenti (come computer portatili, desktop computer, dispositivi portatili, stampanti desktop e telefoni cellulari);
- f) leasing di server, tra cui molti singoli moduli che aumentano la capacità di archiviazione di tali server. I moduli sono stati aggiunti al server mainframe nel corso del tempo poiché il locatario aveva bisogno di aumentare la capacità di archiviazione dei server;
- g) leasing di attrezzature per ufficio:
  - i. mobili per ufficio (come sedie, scrivanie e partizioni d'ufficio);
  - ii. erogatori d'acqua; e
  - iii. dispositivi fotocopiatrici multifunzione ad alta capacità.

#### Valutazione

Il locatario stabilisce che i seguenti contratti di locazione si qualificano come leasing di beni di modesto valore sulla base del presupposto che le attività sottostanti, quando nuove, sono (o sono state) individualmente di modesto valore:

- a) leasing di apparecchiature IT per uso individuale; e
- b) leasing di mobili per ufficio e distributori d'acqua.

Il locatario decide di contabilizzare questi contratti di leasing utilizzando l'esenzione del modesto valore.

Anche se ogni modulo all'interno dei server, considerato individualmente, potrebbe essere un bene di modesto valore, i contratti di leasing dei moduli all'interno dei server non si qualificano come tali. Questo perché ogni modulo è altamente correlato con altre parti dei server. Il locatario non può affittare i moduli senza il leasing dei server.

Gli altri elementi di attrezzatura (incluse le fotocopiatrici multifunzione ad alta capacità) hanno tutti un costo superior a US\$ 5.000 e pertanto non si qualificano per l'esenzione del leasing di modesto valore.

### 3. INDIVIDUAZIONE DEL LEASING

Poiché tutti i contratti di locazione (ad esclusione delle eccezioni descritte nella sezione 2 - Applicazione) saranno registrati “in bilancio”, un aspetto fondamentale da considerare è se il contratto soddisfa la definizione di leasing dell’IFRS 16:

**“Un contratto, o parte di un contratto, che trasmette il diritto di utilizzare un bene (l’attività sottostante) per un periodo di tempo\* in cambio di un corrispettivo.”**

\*Nota: un periodo di tempo può anche essere descritto in termini di una quantità di utilizzo di un bene (ad esempio il numero di unità di produzione che un pezzo di macchinari produrrà).

Un’entità riesamina solo se un contratto è, o contiene, un leasing dopo la rilevazione iniziale, se i termini e le condizioni del contratto vengono modificati.

#### Unità di conto

L’IFRS 16 è scritto nel contesto della contabilizzazione del leasing di un unico bene. Ciò significa che l’esenzione del bene di modesto valore descritta nella sezione 2.1 di cui sopra si applica anche se vi è solo un contratto di locazione unico di, ad esempio, 1.000 computer di modesto valore.

Tuttavia, come espediente pratico, l’entità può applicare l’IFRS 16 ad un portafoglio di leasing con caratteristiche simili se l’entità si aspetta ragionevolmente che gli effetti sul bilancio derivanti dall’applicazione del principio al portafoglio non differiscano in misura sostanziale dall’applicazione del principio ai contratti di leasing all’interno del portafoglio.

Se rappresenta i contratti di locazione in base al portafoglio, un’entità è quindi in grado di fare stime e ipotesi che rispecchino la dimensione e la composizione del portafoglio. Pertanto, se un’entità affitta 1.000 veicoli come 1.000 contratti distinti (cioè un contratto per un singolo veicolo), è possibile considerare il portafoglio di contratti come un unico diritto d’uso dei 1.000 veicoli, piuttosto che 1.000 diritti d’uso. Dipenderà da quanto simili sono le caratteristiche di ogni contratto (quali le specifiche tecniche dei veicoli), dalla misura in cui sono stati stipulati contemporaneamente (o quasi contemporaneamente) e da quanto simile è la durata del contratto. Dal momento che l’IFRS 16 richiede che l’entità dimostri che l’applicazione di questo espediente pratico non dà luogo a un risultato significativamente diverso, le entità devono eseguire alcuni calcoli per supportare tale asserzione. Più eterogenee sono le caratteristiche dei contratti di locazione raggruppati in un portafoglio, più difficile sarà per le entità soddisfare i requisiti per l’utilizzo di tale espediente pratico.

#### Titolo di proprietà del bene sottostante

Un locatario può ottenere il titolo di proprietà di un bene sottostante prima che tale titolo sia trasferito al locatore e prima che il bene sia concesso in leasing al locatario. L’ottenimento del titolo di proprietà non determina di per sé il modo in cui l’operazione è contabilizzata.

Se il locatario controlla (od ottiene il controllo del) il bene sottostante prima che il bene sia trasferito al locatore, si tratta di un’operazione di sale and leaseback (si veda la sezione 9 per una guida sulla contabilizzazione delle operazioni di sale and leaseback). Tuttavia, se il locatario non ottiene il controllo del bene sottostante prima che il bene sia trasferito al locatore, non si tratta di un’operazione di sale and leaseback. Per esempio, può essere questo il caso se un produttore, un locatore e un locatario negoziano un’operazione di acquisto di un bene dal produttore al locatore, bene che a sua volta viene dato in locazione al locatario. Il locatario può ottenere il titolo di proprietà del bene sottostante prima che tale titolo sia trasferito al locatore. In tal caso, se il locatario ottiene il titolo di proprietà del bene sottostante ma non ottiene il controllo del bene prima del suo trasferimento al locatore, l’operazione non è contabilizzata come un’operazione di sale and leaseback, bensì come un leasing.

## Determinare l'IFRS Accounting Standard applicabile all'operazione

### **Commento BDO**

Una valutazione soggettiva è richiesta per determinare se l'attività sottostante rientra nell'ambito dello IAS 16 *Immobili, impianti e macchinari*, IAS 38 *Attività immateriali*, o è un contratto di servizi. Devono essere analizzati i fatti e le circostanze relativi al diritto di utilizzare l'attività sottostante per determinare il corretto trattamento contabile. Ad esempio, se si determina che l'attività sottostante si trova nell'ambito dello IAS 16, una risorsa di diritto d'uso e la relativa passività di leasing sarebbero riconosciute secondo quanto descritto nella sezione 5 seguente. Al contrario, se il diritto di utilizzare un bene immateriale rientra nel campo di applicazione dello IAS 38, vi sarà una scelta di politica contabile. Un locatario può, ma non è tenuto, applicare l'IFRS 16 ai contratti di leasing di beni immateriali diversi dagli accordi di licenze su oggetti come pellicole cinematografiche, registrazioni video, giochi, manoscritti, brevetti e diritti d'autore (che sono esclusi dal campo di applicazione dell'IFRS 16).

## Altre considerazioni

### **IFRS Interpretations Committee agenda decision - Interazione fra IFRS 11 e IFRS 16**

Nella riunione di marzo 2019, l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* rispetto a una domanda ricevuta circa la rilevazione delle passività da parte di un gestore congiunto in relazione alla sua interessenza in un'attività a controllo congiunto (come definita dall'IFRS 11). Nella fattispecie descritta nella richiesta, l'attività a controllo congiunto non è strutturata attraverso un veicolo separato. Uno dei gestori congiunti, quale unico firmatario, stipula un contratto di leasing con un locatore terzo per un elemento di immobili, impianti e macchinari che verrà gestito congiuntamente come parte delle attività dell'accordo a controllo congiunto. Il gestore congiunto che ha firmato il contratto di leasing (d'ora innanzi, il gestore) ha diritto a recuperare parte dei costi del leasing dagli altri gestori congiunti in conformità con l'accordo contrattuale dell'attività a controllo congiunto.

Il Comitato ha osservato che l'identificazione delle passività incorse dal gestore congiunto e delle passività incorse congiuntamente richiede una valutazione dei termini e condizioni di tutti gli accordi contrattuali relativi all'attività a controllo congiunto, inclusa la considerazione di leggi riguardanti tali accordi.

Il Comitato ha osservato che fra le passività rilevate dal gestore congiunto si annoverano quelle per le quali il gestore congiunto ha responsabilità principale. Pertanto, il gestore congiunto che ha stipulato il contratto di leasing deve rilevare la passività del leasing dal momento che è il responsabile principale dei canoni di locazione.

Il Comitato ha concluso che i principi e i requisiti di cui agli IFRS Accounting Standards forniscono al gestore congiunto una base adeguata per identificare e rilevare le sue passività in relazione alla sua interessenza in un'attività a controllo congiunto. Di conseguenza, il Comitato ha deliberato di non aggiungere questo tema alla sua agenda.

### **Commento BDO**

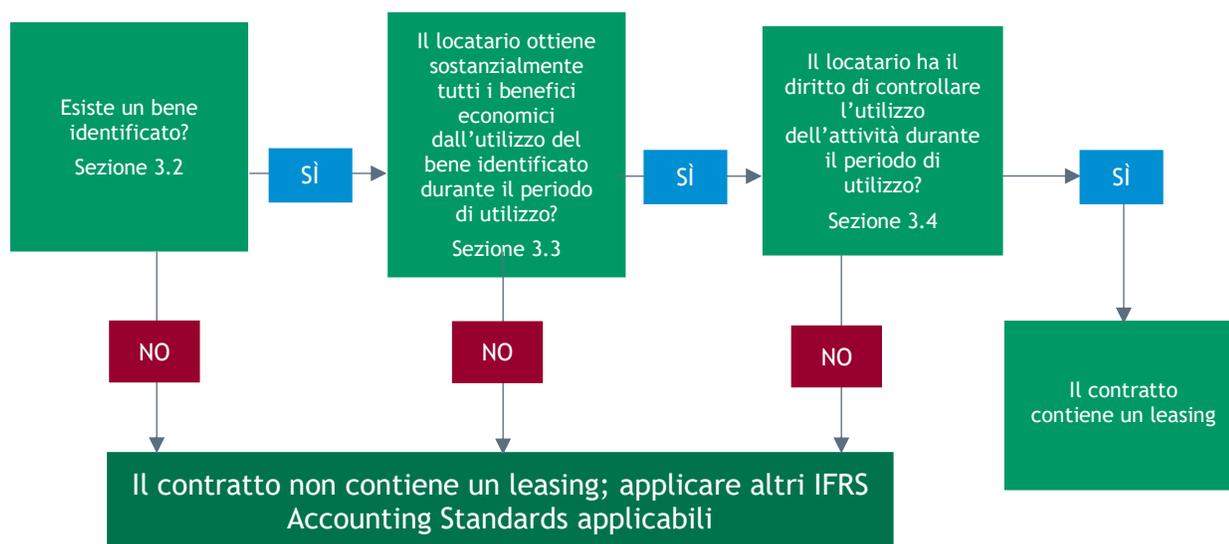
In precedenza, alcuni gestori congiunti potrebbero aver contabilizzato solo la loro quota di passività del leasing (ad esempio, una percentuale dell'intera passività del leasing sulla base dell'accordo all'origine dell'attività a controllo congiunto). Di conseguenza, il chiarimento fornito da questa *agenda decision* può risultare in un cambiamento significativo della prassi.

Per illustrare l'effetto di questa *agenda decision*, si considerino tre entità non correlate (A, B e C) che danno luogo a un'attività a controllo congiunto che non è strutturata attraverso un veicolo separato. L'Entità A stipula un contratto di leasing con un locatore per macchinari che verranno utilizzati ai fini dell'attività a controllo congiunto. Il contratto di leasing ha durata di 10 anni con un canone di locazione di CU1.000 ogni anno. L'Entità A detiene un accordo contrattuale per essere compensata di 1/3 da B e C, rispettivamente. Nel bilancio dell'Entità A va presentato l'intero ammontare della passività del leasing

(ossia CU10.000, ignorando l'effetto dell'attualizzazione), dal momento che l'Entità A è parte contrattuale del leasing con il locatore. A prescindere dal diritto di rimborso detenuto dall'Entità A, l'*agenda decision* chiarisce che dal momento che l'Entità A è il locatario, secondo il contratto, ed è il responsabile principale dei canoni di locazione in favore del locatore, deve presentare in bilancio l'intera passività del leasing.

### 3.1 Applicazione della definizione di leasing

L'IFRS 16 fornisce indicazioni dettagliate sulla valutazione di un contratto per determinare se contiene un leasing. Nell'applicare la definizione di contratto di leasing, ci sono diversi criteri che devono essere soddisfatti, come illustrato di seguito:



### 3.2 Bene identificato

Il primo criterio da valutare nel determinare se un contratto tra un cliente e un fornitore contenga un leasing è se esiste un bene identificato e coerentemente con il requisito che se un leasing esiste, il cliente può controllare il bene. In genere, un bene verrà identificato in modo esplicito in un contratto (ad esempio, specificando la registrazione o il numero di telaio di una vettura, nonché la descrizione del produttore e del modello). In alternativa, un contratto può comportare l'uso di un bene identificato se tale bene è identificato implicitamente al momento in cui è reso disponibile per l'uso da parte del cliente.

Tuttavia, anche se un contratto specifica un determinato bene, un cliente non ha il diritto d'uso di tale bene se il fornitore ha un diritto sostanziale di sostituire il bene per tutto il periodo di utilizzo.

#### Diritti di sostituzione

Il diritto di un fornitore di sostituire un bene è sostanziale, e quindi il cliente non può considerarlo come contratto di leasing di tale bene, se entrambe le seguenti condizioni sono soddisfatte:

- il fornitore ha la capacità pratica di sostituire i beni alternativi per tutto il periodo di utilizzo; e
- il fornitore trarrebbe un vantaggio economico dall'esercizio del suo diritto di sostituire il bene.

#### **Commento BDO**

È importante notare che entrambi i criteri di cui sopra devono essere soddisfatti perché il diritto di sostituzione del fornitore sia sostanziale. Alcuni contratti contengono clausole in cui un locatore ha il

diritto di sostituire un cespite. Tuttavia, a meno che il locatore non abbia un motivo valido per esercitare questo diritto, questa clausola non è rilevante. In tal caso, il diritto di sostituzione può essere di tipo protettivo (piuttosto che sostanziale) per garantire che l'interesse del fornitore sul bene sia mantenuto. Inoltre, l'IFRS 16 richiede che il diritto di sostituzione esista "lungo tutto il periodo di utilizzo". Se il diritto di sostituzione fosse esercitabile solo al verificarsi di uno specifico evento, dopo che un certo periodo di tempo è passato o a una data specifica, allora i diritti di sostituzione non sarebbero sostanziali ai fini dell'IFRS 16 dal momento che non esisterebbero "lungo tutto il periodo di utilizzo".

Nel valutare se il diritto di sostituzione del fornitore è sostanziale, l'entità deve basarsi sui fatti e sulle circostanze alla data di inizio del contratto e non deve tener conto di eventi futuri che a tale data non sono considerati probabili. Tra gli esempi di eventi futuri che alla data di inizio del contratto non sarebbero considerati probabili e che, quindi, dovrebbero essere esclusi dalla valutazione rientrano:

- 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; e
- 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.

Nelle situazioni in cui il cespite è situato nei locali del locatario o altrove lontano dal locatore, il costo per sostituire il bene può superare qualsiasi beneficio percepito dal locatore. Inoltre, il diritto di un fornitore di sostituire un bene per fare riparazioni o manutenzione (se il bene non funziona correttamente) o aggiornamenti, quando un aggiornamento tecnico diventa disponibile, non significa che il locatore abbia un diritto sostanziale di sostituzione.

In situazioni in cui non è facilmente determinabile se un fornitore ha diritti di sostituzione sostanziali, un locatario deve presumere che qualsiasi diritto di sostituzione non sia sostanziale.

### Commento BDO

Il fatto che il principio richieda che i locatari concludano che i diritti di sostituzione sono sostanziali se ciò non è chiaro, significa che in situazioni di incertezza i locatari dovrebbero presumere che il contratto contenga un leasing. Di conseguenza, nonostante l'esistenza di diritti di sostituzione, se un bene è identificato nel contratto (esplicitamente o implicitamente specificato), è necessaria un'ulteriore analisi del contratto per verificare se le altre due condizioni incluse nella definizione di leasing sono soddisfatte (vedere le sezioni 3.3 e 3.4 seguenti).

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Diritti di sottosuperficie

Nel giugno 2019 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* relativa ai diritti di sottosuperficie, il cui obiettivo era giudicare se una determinata fattispecie soddisfaceva i criteri di "attività individuata" nel determinare se un contratto è, o contiene, un leasing, o alternativamente se rientrava nell'ambito di applicazione dello IAS 38 *Attività immateriali*.

Nella fattispecie descritta nella richiesta al Comitato, un gestore di condutture (il cliente) ottiene il diritto di posizionare una condotta petrolifera in uno spazio sotterraneo per vent'anni in cambio di un corrispettivo. Il contratto specifica il luogo esatto e le dimensioni (percorso, larghezza e profondità) dello spazio sotterraneo entro il quale verrà posizionata la condotta. Il proprietario mantiene il diritto di utilizzare la superficie di terreno al di sopra della condotta, ma non ha diritto ad accedere o comunque modificare l'utilizzo dello spazio sotterraneo specificato lungo tutto il periodo di utilizzo di vent'anni. Il cliente ha il diritto di effettuare ispezioni, riparazioni e lavori di manutenzione (incluso il rimpiazzo di sezioni danneggiate della condotta, ove necessario).

Il Comitato ha osservato che tale fattispecie non era soggetta alle esclusioni dall'ambito di applicazione dell'IFRS 16, e che lo IAS 38 richiede in primo luogo che l'entità determini se il contratto è o contiene un leasing. Di conseguenza, era necessario applicare i criteri di individuazione applicabili di cui all'IFRS 16.

Il Comitato ha osservato che l'IFRS 16.B20 afferma che "una parte della capacità di un'attività costituisce un'attività individuata se è fisicamente distinta", subordinato al fatto che il locatore non abbia diritti di sostituzione sostanziali.

Nella fattispecie descritta, lo spazio sotterraneo specificato è fisicamente distinto dal momento che il contratto specifica il percorso, la larghezza e la profondità della condotta. Il fatto che lo spazio sia sotterraneo e dunque non includa l'area di terreno in superficie non è rilevante. Questo spazio è fisicamente distinto nello stesso modo in cui una porzione di terreno in superficie può essere fisicamente distinta. Pertanto, dal momento che non esistono diritti di sostituzione, il Comitato ha concluso che non esiste un'attività individuata.

Il Comitato ha altresì concluso, tramite un'analisi distinta, che il cliente ha diritto a ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici derivanti dall'utilizzo del terreno, e che il cliente ha anche il diritto di decidere dell'uso del terreno. Di conseguenza, il Comitato ha concluso che il contratto contiene un leasing.

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Definizione di leasing - Diritti di sostituzione

Nell'aprile 2023 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* su come valutare se un contratto contiene un leasing.

Una delle domande all'interno della richiesta riguardava i diritti di sostituzione del fornitore, e segnatamente la valutazione volta a determinare se il contratto contenga un leasing nel caso in cui il fornitore:

- a) abbia l'abilità pratica di sostituire attività alternative lungo tutto il periodo di utilizzo; ma
- b) non tragga benefici economici dall'esercizio del suo diritto di sostituzione dell'attività lungo tutto il periodo di utilizzo.

Nella fattispecie descritta nella richiesta, un cliente stipula un contratto di dieci anni con un fornitore per l'utilizzo di 100 nuove attività alternative—batterie utilizzate nei bus elettrici. Il cliente utilizza ogni batteria insieme ad altre risorse (bus) pronte all'uso. Si suppone che il fornitore abbia l'abilità pratica di sostituire le attività alternative lungo l'intera durata del contratto. All'inizio del contratto, si stima che il fornitore non tragga benefici economici dalla sostituzione di una batteria che è stata usata per meno di tre anni, ma che possa beneficiare dalla sostituzione di una batteria che è stata usata per tre anni o più.

Il Comitato ha formulato le seguenti osservazioni circa i requisiti di cui all'IFRS 16 relativi alla valutazione volta a determinare se un contratto contenga un leasing (enfasi aggiunta):

- L'IFRS 16.B9 afferma che un contratto è, o contiene, un leasing se il contratto conferisce il diritto di controllare l'utilizzo di un'**attività individuata** per un certo tempo in cambio di un corrispettivo.
- L'IFRS 16.B13 afferma che un'attività è di norma **individuata** in quanto **esplicitamente specificata** in un contratto. Tuttavia, l'attività può anche essere **individuata** in quanto **implicitamente specificata** al momento in cui è disponibile per essere utilizzata dal cliente.
- L'IFRS 16.B14 afferma che anche se un'attività è specificata, il cliente **non ha il diritto di utilizzare l'attività individuata se il fornitore ha il diritto sostanziale di sostituire l'attività lungo tutto il periodo di utilizzo**. L'IFRS 16.B14 richiede che siano soddisfatte entrambe le seguenti condizioni perché il diritto del fornitore di sostituire l'attività sia sostanziale:
  - a) Il fornitore **è in grado in pratica** di sostituire l'attività con attività alternative **lungo tutto il periodo di utilizzo**; e
  - b) Il fornitore **trarrebbe benefici economici** dall'esercizio del suo diritto di sostituire l'attività.

Il Comitato ha osservato che, nella fattispecie descritta nella richiesta, ogni batteria è specificata. Quand'anche non esplicitamente specificata nel contratto, una batteria sarebbe implicitamente specificata

al momento in cui è disponibile per essere utilizzata dal cliente. Pertanto, il Comitato ha osservato che, a meno che il fornitore abbia il diritto sostanziale di sostituire la batteria lungo tutto il periodo di utilizzo, ogni batteria è un'attività individuata.

La fattispecie ipotizza che la condizione di cui all'IFRS 16.B14(a), cioè l'abilità pratica di sostituire l'attività con attività alternative lungo tutto il periodo di utilizzo, sia soddisfatta.

Il Comitato ha osservato che l'IFRS 16.B14(a) specifica che un fornitore è in grado in pratica di sostituire l'attività con attività alternative lungo tutto il periodo di utilizzo anche quando il fornitore non ha già nella sua disponibilità attività alternative ma potrebbe reperirle entro un lasso di tempo ragionevole. Il Comitato ha osservato che ciò significa che la locuzione "lungo tutto il periodo di utilizzo" non significa in ogni momento durante quel periodo.

Con riferimento alla condizione di cui all'IFRS 16.B14(b), il Comitato ha osservato che, poiché non si prevede che il fornitore tragga benefici economici dall'esercizio del suo diritto di sostituire una batteria almeno per i primi tre anni del contratto, la condizione di cui all'IFRS 16.B14(b) non è soddisfatta lungo tutto il periodo di utilizzo. Pertanto, il fornitore non ha il diritto sostanziale di sostituire una batteria lungo tutto il periodo di utilizzo.

Conseguentemente, il Comitato ha concluso che ogni batteria è un'attività individuata.

L'*agenda decision* ha risposto anche a una domanda relativa al livello al quale valutare se un contratto contenga un leasing - se considerare separatamente ogni attività oppure considerare tutte le attività assieme - quando il contratto preveda l'utilizzo di più di un'attività simile. Si veda la sezione 3 di cui sopra per dettagli sull'analisi e sulla conclusione del Comitato in merito a questa domanda.

### Esempio 3.2-1 - Leasing di vagoni ferroviari

Un contratto tra cliente e fornitore richiede al fornitore di trasportare una quantità di merci utilizzando un determinato tipo di vagone in base a un calendario dichiarato per un periodo di 5 anni. Il calendario e la quantità delle merci specificate sono equivalenti per il cliente se avesse l'uso di 10 vagoni ferroviari per 5 anni. Il fornitore fornisce le vetture ferroviarie, il conducente e il motore come parte del contratto. Il contratto indica la natura e la quantità delle merci da trasportare (e il tipo di vagone da utilizzare per il trasporto delle merci). Il fornitore dispone di una grande parco vetture ferroviarie simili che possono essere utilizzate per soddisfare le esigenze del contratto. Allo stesso modo, il fornitore può scegliere di utilizzare uno qualsiasi di un certo numero di vetture ferroviarie per soddisfare le richieste del cliente, ed ogni vettura ferroviaria potrebbe essere utilizzata per trasportare non solo le merci del cliente, ma anche di altri clienti. Le vetture, quando non vengono utilizzate per il trasporto di merci, sono dislocate presso i locali del fornitore.

#### Valutazione

I diritti di sostituzione del fornitore in questo esempio sono sostanziali in quanto:

- a) ha la capacità pratica di sostituire le vetture ferroviarie per tutto il periodo di utilizzo; e
- b) avrebbe dei benefici economici dalla sostituzione delle vetture ferroviarie, perché ha un grande parco vetture disponibili che sono conservati presso i suoi locali. I benefici potenziali per il fornitore sono la disponibilità delle vetture ferroviarie in un luogo vicino per poterne fare uso in altri contratti o usare una qualunque delle 10 vetture ferroviarie che sono inattive per altri scopi perché attualmente non sono utilizzate dal cliente.

Pertanto, anche se il contratto fa uso di beni identificati (le vetture ferroviarie), il contratto non contiene un contratto di leasing di tali vetture ferroviarie perché il fornitore ha un diritti di sostituzione sostanziale.

**Esempio 3.2-2 - Leasing di unità commerciali**

L'Entità A detiene uno spazio commerciale composto da molteplici unità commerciali. L'Entità B stipula un contratto con l'Entità A per utilizzare l'Unità Commerciale 101 per un periodo di cinque anni.

L'Entità A può richiedere all'Entità B di traslocare in un'altra unità commerciale all'interno del medesimo spazio. In tal caso, l'Entità A è tenuta a fornire all'Entità B un'unità commerciale con qualità e caratteristiche specifiche simili all'Unità Commerciale 101 e a pagare per i costi di trasloco dell'Entità B. L'Entità A trarrebbe benefici economici dal trasloco dell'Entità B solo se un nuovo locatario di grande importanza decidesse di occupare un'ampia porzione di spazio commerciale ad una tariffa sufficientemente favorevole per coprire i costi di trasloco dell'Entità B e di altri locatari dello spazio commerciale. Tuttavia, sebbene sia possibile il verificarsi di tali circostanze, all'inizio del contratto non è probabile che tali circostanze si verifichino.

**Valutazione**

L'Unità Commerciale 101 è un'attività individuata. L'Entità A ha l'abilità pratica di sostituire l'unità commerciale, ma potrebbe trarre benefici economici dalla sostituzione solo in circostanze specifiche. Il diritto di sostituzione dell'Entità A non è sostanziale poiché, all'inizio del contratto, non è considerato probabile il verificarsi di tali circostanze.

**Parti di attività**

Una parte della capacità di un'attività costituisce un'attività individuata se è fisicamente distinta (ad esempio un piano di un edificio). La porzione di capacità di un'attività che non è fisicamente distinta (ad esempio una parte della capacità di un cavo in fibra ottica) non è un'attività individuata, a meno che non rappresenti sostanzialmente tutta la capacità dell'attività.

**Esempio 3.2-3(a) - Cavo in fibra ottica**

Un cliente stipula un contratto di 15 anni con un fornitore per il diritto ad utilizzare un determinato quantitativo di capacità all'interno di un cavo che collega Hong Kong e Tokyo. L'importo specificato equivale per il cliente ad avere la capacità totale di 3 filamenti di fibre in un cavo di 15 filamenti di fibre. Il fornitore stabilisce la trasmissione dei dati (ossia quali fibre sono utilizzate per trasmettere i dati del locatario).

**Valutazione**

Il contratto non contiene un leasing in quanto la capacità specificata non è fisicamente distinta e non rappresenta sostanzialmente tutto l'asset sottostante in quanto la capacità è solo il 20% della capacità totale del cavo. Se il contratto avesse specificato una quantità di capacità equivalente, ad esempio, a 14 filamenti di fibra del cavo totale, il contratto avrebbe contenuto un leasing poiché ciò rappresenta sostanzialmente tutta (circa il 94%) la capacità del cavo.

**Esempio 3.2-3(b) - Cavo a fibre ottiche (filamenti specifici)**

Un cliente stipula un contratto di 15 anni con un fornitore per il diritto di utilizzare 3 di 10 filamenti specifici di un cavo in fibra ottica che collegano Parigi e Londra. Il cliente ha il diritto esclusivo di utilizzare questi filamenti per trasferire i propri dati.

**Valutazione**

Il contratto contiene un'attività individuata poiché i filamenti del cavo in fibra ottica sono distinti l'uno dall'altro e il fornitore non ha il diritto di sostituire i filamenti con altri nello stesso cavo. Nonostante il numero di filamenti non siano sostanzialmente tutta la capacità totale del cavo, i filamenti sono individuati, quindi il contratto fornisce una risorsa specifica al cliente.

### Commento BDO

Il requisito che una parte di un'attività possa soddisfare il criterio di individuabilità può essere visto come un potenziale requisito 'anti-esclusione' dello standard. Senza questo requisito, un contratto potrebbe escludere una parte non significativa della capacità di un bene e non potrebbe soddisfare il criterio di individuabilità.

Anche se l'IFRS 16 fa riferimento a una parte di capacità che è "fisicamente distinta", a nostro parere questo approccio si applica anche quando una porzione di capacità è tecnologicamente distinta. Ad esempio, un leasing potrebbe essere tutta la capacità di colore blu chiaro di un cavo a fibre ottiche. In tal caso, il componente blu chiaro sarebbe un'attività individuata ai fini dell'IFRS 16.

## 3.3 Diritto di ottenere benefici economici dall'utilizzo

Il criterio successivo per determinare se un cliente controlla l'uso di un'attività individuata è se il cliente ha il diritto di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici derivanti dall'uso dell'attività per tutto il periodo di utilizzo, per esempio avendo l'uso esclusivo dell'attività per tutto il periodo del contratto o avendo il diritto di subaffittare l'attività.

Il fatto che i pagamenti del leasing includono una parte dei flussi di cassa derivati da un'attività (ad esempio una percentuale delle vendite dalle operazioni di una proprietà) non significa che il cliente non ottenga sostanzialmente tutti i vantaggi economici associati all'attività. Tali requisiti sono comuni nei contratti di leasing al dettaglio.

### Esempio 3.3-1 - Ottenere benefici economici con i flussi in uscita verso il fornitore

Un rivenditore stipula un contratto per la locazione di un negozio in un centro commerciale per 5 anni. I termini del contratto comprendono pagamenti pari al 10% del fatturato lordo generato dal negozio. Il rivenditore ha il diritto di determinare quali prodotti devono essere venduti, il design degli interni del negozio, ecc.

#### Valutazione

È il controllo del cliente e l'uso dell'attività che genera tutti i ricavi di vendita. Il fatto che una parte dei flussi di cassa generati dall'utilizzo della proprietà sia passata al locatore non è rilevante. Il locatario ha diritto al 100% del fatturato generato dal negozio (cioè tutti i benefici economici generati dal negozio), anche se ha negoziato un contratto di affitto i cui corrispettivi sono determinati con riferimento ad una percentuale di quel fatturato lordo.

Nel valutare se un cliente abbia il diritto di beneficiare sostanzialmente di tutti i vantaggi economici derivanti dall'uso di un bene identificato, si dovrebbe tenere conto dell'uso del bene nell'ambito dell'oggetto del contratto. Per esempio:

- se un contratto limita l'uso di un veicolo solo a una determinata area geografica, un'entità valuta solo i vantaggi economici derivanti dall'uso dell'autoveicolo all'interno di tale territorio. Non considera quali benefici economici potrebbe ottenere se non ci fosse stata alcuna restrizione geografica nel contratto.
- se un contratto specifica che una macchina può essere utilizzata solo in orari specifici della giornata, un'entità valuta solo i benefici economici dall'uso del macchinario in quel periodo della giornata. Non considera quali benefici economici potrebbe ottenere dall'uso della macchina 24 ore al giorno.

I vantaggi economici derivanti dall'uso del cespite comprendono i suoi output (ad esempio, per un produttore, i prodotti finiti per la vendita) e semilavorati, compresi i flussi di cassa potenziali provenienti da questi prodotti. Quando si considerano i benefici economici, si dovrebbe porre l'accento sui benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività piuttosto che su altri benefici incidentali.

### Esempio 3.3-2 - Ottenere benefici economici dall'uso o dalla proprietà di un'attività

Un cliente stipula un contratto con un fornitore in cui il cliente acquisterà il 100% dell'energia prodotta da un impianto di biomassa. Il contratto specifica che l'energia deve essere prodotta da questo particolare impianto (e quindi il fornitore non ha diritti di sostituzione sostanziale). Il fornitore riceve incentivi fiscali da vari livelli di autorità per la costruzione dell'impianto, in quanto produce energia pulita e rinnovabile.

#### Valutazione

Il contratto trasferisce al cliente il diritto di ottenere sostanzialmente tutto il beneficio economico derivante dall'uso dell'asset sottostante (la centrale elettrica) perché il cliente ha l'uso esclusivo del prodotto primario dell'impianto (cioè l'elettricità).

Anche se il fornitore ottiene benefici economici sotto forma di incentivi fiscali, questi derivano dalla proprietà legale del bene, e non dal suo uso. Pertanto, il valore di questi incentivi fiscali dovrebbe essere ignorato nel valutare chi ottenga sostanzialmente tutti i benefici economici dall'impianto.

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Benefici economici dall'utilizzo di un parco eolico

Nel dicembre 2021 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* relativa alla determinazione se un rivenditore al dettaglio di energia elettrica ha il diritto sostanziale di ottenere tutti i benefici economici dall'utilizzo di un parco eolico.

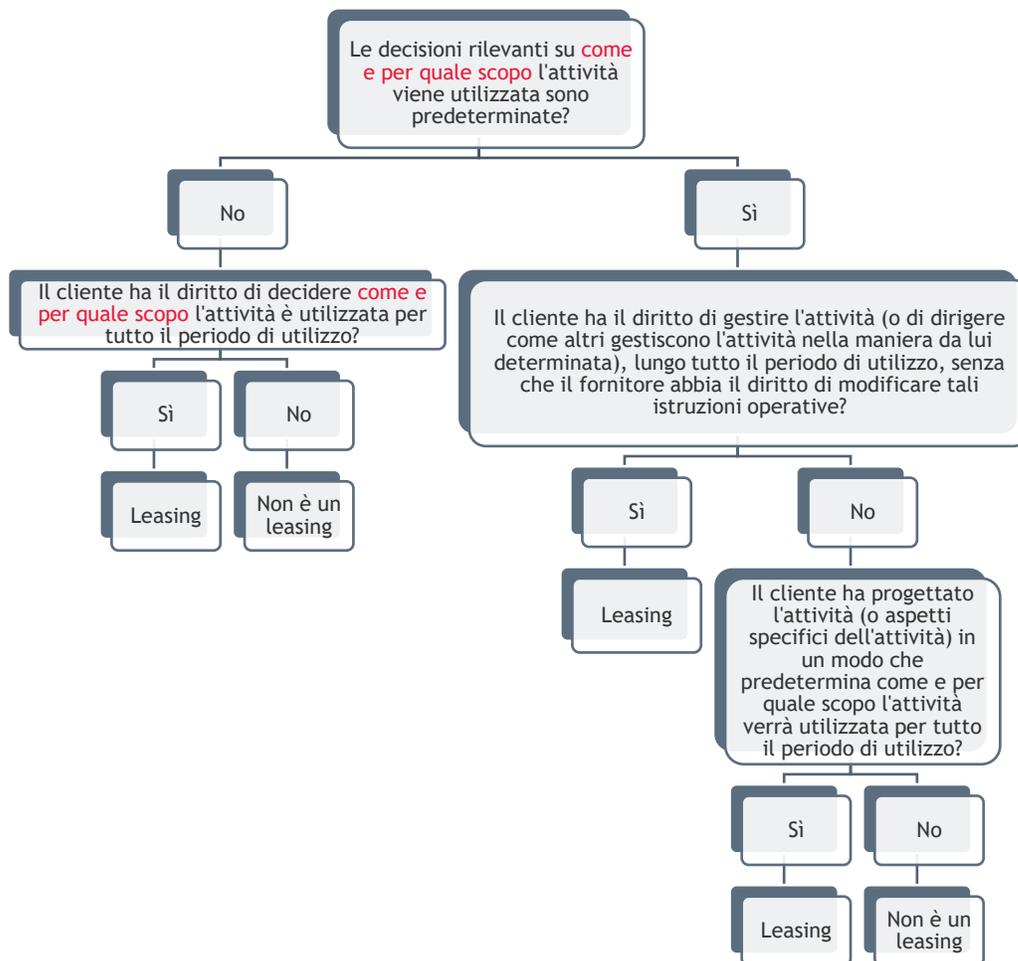
Nella fattispecie descritta nella richiesta, il rivenditore al dettaglio e il fornitore comprano e vendono elettricità attraverso la rete elettrica del mercato, il cui prezzo spot è stabilito dall'operatore del mercato. Il rivenditore al dettaglio stipula un accordo con il fornitore, per un periodo di vent'anni, per scambiare il prezzo spot dell'elettricità fornita alla rete con un prezzo fisso, da regolare al netto in disponibilità liquide. L'accordo, inoltre, trasferisce al rivenditore al dettaglio tutti i crediti di energia rinnovabile che maturano grazie all'utilizzo del parco eolico.

Il Comitato ha osservato che, nella fattispecie descritta nella richiesta, i benefici economici derivanti dall'utilizzo del parco eolico includono l'elettricità che produce (come prodotto primario) e i crediti di energia rinnovabile (come prodotto secondario o altro beneficio economico derivante dall'utilizzo del parco eolico). Il Comitato ha poi osservato che l'accordo non conferisce né il diritto né l'obbligo per il rivenditore al dettaglio di ottenere l'elettricità che il parco eolico produce e fornisce alla rete.

Pertanto, il Comitato ha concluso che il rivenditore al dettaglio non ha il diritto sostanziale di ottenere tutti i benefici economici dall'utilizzo di un parco eolico. Di conseguenza, l'accordo non contiene un leasing.

### 3.4 Diritto di decidere sull'utilizzo dell'attività

Nel determinare se un cliente ha il diritto di decidere l'utilizzo di un'attività, deve essere effettuata un'analisi per stabilire se le *decisioni rilevanti* su come e per quale scopo l'attività viene utilizzata siano *predeterminate* e chi decide *come e per quale scopo* l'attività viene utilizzata per tutto il periodo:



Un cliente ha il diritto di decidere come e per quale scopo un'attività è usata se, nell'ambito del suo diritto d'uso definito nel contratto, può cambiare come e per quale scopo l'attività è usata durante il periodo di utilizzo. Alcuni diritti decisionali sono chiaramente più rilevanti di altri. Quelli che incidono sui benefici economici derivati dall'uso dell'attività (come indicato nella sezione 3.3) sono i più rilevanti.

Esempi di diritti decisionali che possono concedere a un cliente il diritto di modificare “*come e per quale scopo*” viene utilizzata un'attività (a seconda delle circostanze), includono i seguenti diritti di modifica:

- il tipo di output prodotto dall'asset (ad esempio, quale tipo di alimento producono determinate apparecchiature di trasformazione alimentare);
- quando l'output è prodotto (per esempio le ore di funzionamento normali per l'apparecchiatura);
- dove l'output viene prodotto (ad esempio, la posizione fisica di macchinari o destinazioni e percorsi per le attrezzature di trasporto); e
- se l'output è prodotto, e la quantità dell'output (per esempio, decidere se produrre l'energia da una centrale elettrica e quanta produrne).

I diritti decisionali relativi al funzionamento o al mantenimento di un'attività non garantiscono il diritto di modificare come e per quale scopo l'attività viene utilizzata. Tuttavia, i diritti di gestire un'attività possono concedere al cliente il diritto di decidere sull'uso dell'attività se le decisioni rilevanti su come e per quale scopo l'attività è utilizzata sono predeterminate.

### Commento BDO

Le linee guida per determinare chi ha il diritto di decidere l'uso dell'attività si concentrano sul controllo. Ciò è coerente con l'attenzione dello IASB sul controllo che costituisce un elemento primario nel determinare se le transazioni possono essere riconosciute in altri standard, quali l'IFRS 10 *Bilancio consolidato* e l'IFRS 15 *Ricavi provenienti da contratti con i clienti*. Tuttavia, è leggermente diverso dall'attuale indicazione dello IAS 17 in cui una parte ha i rischi e benefici dell'attività in leasing.

### Esempio 3.4-1 - Utilizzo diretto del cliente

Un cliente stipula un contratto di 5 anni con un fornitore in cui il cliente acquisterà fino al 100% dell'energia prodotta da un impianto di biomassa. L'energia deve essere prodotta da questo particolare impianto e il fornitore non ha diritti sostanziali di sostituzione per fornire energia da una struttura separata. Accordi diversi possono essere stipulati soltanto in circostanze straordinarie (ad esempio, situazioni di emergenza che rendono l'impianto inutilizzabile). In base al contratto il cliente comunica al fornitore quanta energia produrre e quando produrla e il fornitore deve essere pronto a far funzionare l'impianto per soddisfare le esigenze del cliente. Nella misura in cui vi è disponibilità di capacità produttiva, il fornitore non è autorizzato a generare energia per venderla ad altri clienti. Il fornitore deve quindi essere pronto a fornire al cliente tutta l'energia prodotta, se necessario. Il fornitore ha progettato l'impianto quando è stato costruito, alcuni anni prima di stipulare il contratto con il cliente, che non ha avuto alcun coinvolgimento nella progettazione originale.

#### Valutazione

È chiaro che l'impianto di biomassa è identificato nel contratto e il cliente ottiene sostanzialmente tutta la produzione economica (può prendere qualsiasi quantità fino al 100% della capacità produttiva senza che nessun altro possa beneficiare di qualsiasi capacità produttiva). Il contratto contiene un leasing per l'impianto di biomassa, perché il cliente ha anche il diritto di decidere il suo utilizzo. Ciò è il cliente prende le decisioni relative a quanto, a come e a che scopo l'impianto è usato perché decide quando e quanta energia è prodotta. Il personale del fornitore segue semplicemente le indicazioni del cliente. Il fatto che il cliente non ha avuto alcun coinvolgimento nella progettazione dell'attività sottostante è rilevante solo quando le decisioni su come e per quale scopo il bene verrà utilizzato sono predeterminate, come illustrato nell'esempio 3.4.1-1.

Il cliente deve quindi determinare quale parte dei pagamenti totali del contratto al fornitore sia relativa al bene affittato, distinguendola da altri ricavi che possono essere addebitati per altri servizi (come il funzionamento e la manutenzione della struttura) e capitalizzare tali canoni di leasing in bilancio. In alternativa, come espediente pratico, il cliente può trattare l'intero contratto come un leasing, riconoscendo il bene e le passività al valore attuale dei pagamenti da effettuare nell'ambito del contratto.

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Cloud Computing

Nella riunione di marzo 2019 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha pubblicato una *agenda decision* riguardo al diritto di un cliente di accedere all'applicazione software di un fornitore ospitata su cloud, per un periodo di tempo specifico. La richiesta domandava se il cliente riceve un'attività sotto forma di software alla data di inizio del contratto oppure un servizio lungo la durata del contratto (per cui non viene rilevata attività o passività)?

Il Comitato ha osservato che parte della definizione dell'IFRS 16 è che il contratto deve conferire il "diritto d'uso" di un'attività. Perché il contratto conferisca il diritto d'uso di un'attività, il cliente deve avere il diritto sostanziale di ottenere tutti i benefici economici derivanti dall'utilizzo dell'attività e il diritto all'utilizzo diretto dell'attività.

Sulla base della fattispecie presentata, il Comitato ha osservato che il diritto a ricevere futuro accesso al software del fornitore su un'infrastruttura cloud non conferisce di per sé al cliente alcun diritto decisionale

su come e per quale scopo viene utilizzato il software; conferisce il “diritto ad accedere”, al contrario del “diritto d’uso” – il fornitore avrebbe un “diritto d’uso” se, per esempio, decidesse come e quando aggiornare o riconfigurare il software o se decidesse su quale hardware (o infrastruttura) il software verrà eseguito. Il Comitato ha pertanto concluso che se un contratto conferisce solamente il diritto di ricevere l’accesso a un’applicazione software per la durata del contratto, tale contratto non contiene un leasing.

### Commento BDO

Accordi sulla base del “diritto d’accesso” a software in cloud computing sono molto diffusi dal momento che di norma non richiedono investimenti iniziali consistenti e che il software è mantenuto su un hardware di proprietà del fornitore (nel caso di strutture cloud “pubbliche”). L’*agenda decision* del Comitato implica che molti accordi “software as a service” (SaaS) non verranno contabilizzati come leasing nell’ambito dell’IFRS 16; tuttavia, le entità devono analizzare attentamente i loro fatti e circostanze alla luce della decisione del Comitato.

Nel caso in cui un’entità acceda a un software ospitato su cloud utilizzando l’infrastruttura IT di sua proprietà, queste conclusioni non sarebbero applicabili, dal momento che non vi è relazione cliente-fornitore.

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Definizione di leasing - Diritti decisionali

Nella riunione di gennaio 2020 l’IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha pubblicato una *agenda decision* per determinare se un cliente ha il diritto di controllare l’uso di una nave e la conseguente individuazione di un leasing.

Nella fattispecie descritta nella richiesta, il cliente ha il diritto sostanziale di ottenere tutti i benefici economici dell’attività individuata (la nave) lungo tutta la durata del contratto (cinque anni). Molte decisioni (ma non tutte) su come e per quale scopo la nave è utilizzata sono predeterminate nel contratto. Il cliente detiene i rimanenti diritti decisionali, che si determina essere pertinenti. Il fornitore gestisce e mantiene la nave lungo tutto il periodo di utilizzo.

Il Comitato ha osservato i seguenti requisiti dell’IFRS 16.B25:

*Il cliente ha il diritto di decidere sul metodo e sulla finalità di utilizzo dell’attività se, nei limiti del suo diritto di utilizzo definito nel contratto, può cambiare il metodo e la finalità di utilizzo dell’attività lungo tutto il periodo di utilizzo. Nell’effettuare tale valutazione, l’entità considera i diritti di decisione più pertinenti per cambiare il metodo e la finalità di utilizzo dell’attività lungo tutto il periodo di utilizzo. I diritti di decisione sono pertinenti quando incidono sui benefici economici che si possono ottenere dall’utilizzo.*

Il Comitato ha osservato che la predeterminazione nel contratto di molte decisioni su come e per quale scopo la nave è utilizzata definisce il perimetro del diritto d’uso del cliente—entro tale perimetro, il cliente ha il diritto di prendere le decisioni che sono più pertinenti per cambiare come e per quale scopo la nave è utilizzata. Il Comitato ha altresì osservato che sebbene la gestione e il mantenimento della nave siano essenziali per un suo utilizzo efficiente, le decisioni del fornitore a tale riguardo non gli conferiscono il diritto di controllare come e per quale scopo la nave è utilizzata.

Pertanto, il Comitato ha concluso che il cliente ha diritto di controllare l’uso della nave lungo tutto il periodo di utilizzo e quindi il contratto contiene un leasing.

### 3.4.1 Le decisioni rilevanti sono predeterminate

La natura di un'attività o le restrizioni contrattuali possono indicare che le decisioni rilevanti su come e per quale scopo un'attività sarà utilizzata sono predeterminate.

Per un'attività in cui le decisioni pertinenti sono predeterminate, il contratto contiene un leasing se:

- a) il cliente ha il diritto di far funzionare l'attività (o di dare istruzioni ad altri affinché facciano funzionare l'attività secondo le modalità da esso determinate) per tutto il periodo di utilizzo, senza che il fornitore abbia il diritto di modificare le istruzioni per l'uso; o
- b) il cliente ha progettato l'attività (o aspetti specifici di essa) in modo tale da predeterminare il metodo e la finalità di utilizzo del cespite per tutto il periodo di utilizzo.

#### Commento BDO

Le attività che possono rientrare in questa categoria includono quelle che:

- sono tecnologicamente avanzate tali da essere state progettate per scopi altamente specifici;
- sarebbe molto oneroso modificarle o riutilizzarle per altri usi; e/o
- il cui uso è limitato sulla base di regolamentazioni o di legge.

Un'entità può includere nella sua analisi solo la capacità decisionale che si verificherà durante il periodo del leasing, tranne nella situazione descritta nel punto (b) sopra, in cui il cliente ha progettato l'attività. In una situazione di questo tipo, un'entità identificherà quali elementi sono stati predeterminati dalle decisioni prese prima del completamento dell'attività.

#### Esempio 3.4.1-1 - Funzionalità predeterminate

Un cliente stipula un contratto con un fornitore in cui il cliente acquisterà il 100% dell'energia prodotta da un impianto a biomassa. Il cliente ha progettato l'impianto a biomassa prima che fosse costruita assumendo esperti in questo campo che la supportassero nella decisione sulla ubicazione dell'impianto e sulla progettazione dell'apparecchiatura da usare. Il fornitore è responsabile della costruzione dell'impianto in base alle specifiche del cliente, e del successivo funzionamento e manutenzione dello stesso. Non ci sono decisioni da prendere circa se, quando o quanta elettricità sarà prodotta perché la progettazione del bene ha predeterminato quelle decisioni.

#### Valutazione

Nella valutazione del criterio del "diritto all'uso diretto del bene", la funzionalità dell'impianto è predeterminata in base al suo design, e tali predeterminazioni sono state effettuate dal cliente. Pertanto, il cliente ha il diritto di dirigerne l'uso.

### 3.5 Separazione delle componenti di leasing e raggruppamento dei contratti

#### Separazione delle componenti di leasing:

Il diritto d'uso di un'attività sottostante è un componente di leasing separato se entrambe le condizioni seguenti sono soddisfatte:

- a) il locatario può trarre benefici dall'uso dell'attività sottostante sia da sola sia insieme ad altre risorse pronte all'uso da parte del locatario. Sono risorse pronte all'uso beni o servizi venduti o locati separatamente (da parte del locatore o di altri fornitori) o risorse che il locatario ha già ottenuto (dal locatario o per il tramite di altre operazioni o eventi); e
- b) l'attività sottostante non è fortemente dipendente o fortemente correlata ad altre attività sottostanti nel contratto.

Per un contratto che è, o contiene, un componente di leasing, un'entità deve rappresentare ogni componente di leasing all'interno del contratto separatamente dalle componenti non di leasing. Tuttavia, un locatario può applicare un espediente pratico per classe di attività sottostante e ignorare il requisito di separazione delle componenti non leasing (ad esempio i servizi) dalle componenti del leasing. Può invece rappresentare l'intero contratto come un contratto di leasing unico. Ad esempio, un contratto per la locazione di un bene insieme alla sua manutenzione durante il periodo di locazione, può essere contabilizzato nella sua interezza come un contratto di leasing, piuttosto che contabilizzare il leasing del bene separatamente dal servizio di manutenzione. Questo espediente pratico è disponibile solo per i locatari; non si applica ai locatori. Il locatario non può applicare questo espediente pratico ai derivati incorporati che vanno separati dal contratto primario e contabilizzati come derivati in conformità con l'IFRS 9 *Strumenti finanziari*.

Va notato che questo espediente pratico non prevale sul requisito di rappresentare ogni componente di leasing in un contratto come leasing separato. Ad esempio, se un contratto contiene due componenti di leasing e una componente non di leasing, il locatario non può contabilizzare l'intero contratto come singolo leasing.

#### Destinazione di un corrispettivo alle componenti da parte del locatario

Se l'espediente pratico di non separare le componenti di leasing e quelli non di leasing non viene utilizzato, un locatario deve destinare il corrispettivo totale del contratto a ogni componente di leasing in base al rispettivo prezzo a sé stante della componente di leasing e al prezzo aggregato a sé stante della componente non di leasing. Le componenti non di leasing sono quindi contabilizzati applicando altri IFRS Accounting Standards applicabili.

Il rispettivo prezzo a sé stante delle componenti di leasing e non di leasing va determinato in base al prezzo che il locatore, o fornitore simile, farebbe pagare separatamente all'entità per tale componente, o componente simile. Se i prezzi a sé stanti non sono disponibili, allora devono essere stimati, ottimizzando l'utilizzo delle informazioni osservabili. Ciò può essere abbastanza complesso e soggettivo e quindi applicare l'espediente pratico semplifica la contabilizzazione. Una conseguenza dell'uso dell'espediente pratico è che gli importi rilevati in bilancio sono maggiori di quelli che si avrebbero se si identificassero, e si contabilizzassero separatamente, i pagamenti relativi alle componenti non di leasing. Questo perché, contabilizzando le componenti non di leasing come parte del componente di leasing, tali pagamenti sono inclusi nella misurazione della passività del leasing e dell'attività in diritto d'uso.

#### Destinazione di un corrispettivo alle componenti da parte del locatore

Un locatore deve destinare il corrispettivo alle componenti di leasing e non di leasing applicando i requisiti dell'IFRS 15.

Un contratto può includere un importo dovuto dal locatario al locatore per attività e costi che non trasferiscono un bene o un servizio al locatario, come oneri per costi amministrativi sostenuti dal locatore. Tali importi sono considerati parte del corrispettivo totale destinato alle componenti del contratto identificate separatamente.

#### **Commento BDO**

Vi sono componenti non di leasing in numerose tipologie di accordi di leasing. Ad esempio, possono sorgere dalla manutenzione inclusa nei canoni di leasing per veicoli, o da costi di manutenzione di aree comuni nel caso di locazioni immobiliari con più unità per coprire costi condivisi quali sicurezza, pulizia ecc. Nel determinare se scegliere di includere le componenti non di leasing nella valutazione del contratto di leasing, le entità dovrebbero considerare il rapporto tra costi e benefici derivanti dalla determinazione dei prezzi a sé stanti per le singole componenti.

Inoltre, per le componenti non di leasing, come i costi di manutenzione delle aree comuni, le entità dovrebbero considerare se tali costi sono di natura variabile e non dipendono da un indice o da un tasso, e pertanto non sarebbero inclusi nella valutazione del leasing indipendentemente dalla scelta del criterio contabile (si veda la sezione 5.1 per una disamina dei costi di manutenzione delle aree comuni e dei canoni di leasing variabili).

### Esempio 3.5-1 - Destinazione di un corrispettivo tra componenti di leasing e non di leasing da parte del locatario

L'Entità A affitta attrezzature edili dall'Entità B per un periodo di tre anni. Il contratto prevede anche la manutenzione annuale delle attrezzature e l'impiego di due persone per farle funzionare.

Il corrispettivo totale previsto dal contratto è suddiviso come segue:

1. CU200,000 all'anno per tre anni
2. Costi annuali di manutenzione per CU20.000

Sono disponibili, in leasing dall'Entità B, attrezzature simili per CU150.000 l'anno, senza manutenzione annuale e impiego di personale per farle funzionare.

Inoltre, l'Entità B vende simili attrezzature e fornisce il servizio di manutenzione annuale di tali attrezzature per CU25.000.

L'Entità B non impiega separatamente personale per far funzionare le attrezzature senza che vi sia leasing o vendita delle attrezzature. Personale con simili qualifiche ed esperienza di quello messo a disposizione dall'Entità B può essere assunto dall'Entità A con un salario mensile CU3.000.

L'Entità A sceglie di non avvalersi dell'espedito pratico di non separare le componenti di leasing e non di leasing.

#### Valutazione

Il contratto contiene i tre componenti seguenti:

1. Componente di leasing: leasing delle attrezzature
2. Componente non di leasing: servizio di manutenzione annuale
3. Componente non di leasing: impiego di due persone

I prezzi a sé stanti delle componenti di cui sopra sono determinati come segue:

Componente	(CU)	Prezzo a sé stante (CU)
Leasing delle attrezzature (CU150.000 * 3 anni)		450.000
<b>Componenti non di leasing</b>		
- Servizio di manutenzione annuale (CU25.000 * 3 anni)	75.000	
- Impiego di due persone (CU3.000 * 2 persone * 36 mesi)	216.000	
<b>Totale componenti non di leasing</b>		<b>291.000</b>
<b>Prezzo a sé stante totale</b>		<b>741.000</b>

Il corrispettivo totale del contratto è:

	Costi (CU)
Canoni di locazione (CU200.000 * 3)	600.000
Costi di manutenzione annuale (CU20.000 * 3)	60.000
<b>Totale</b>	<b>660.000</b>

Il corrispettivo totale sarà destinato alle componenti di leasing e non di leasing come segue:

Componenti	Prezzo a sé stante (CU)	Percentuale di prezzo a sé stante	Destinazione del corrispettivo
Leasing delle attrezzature	450.000	60.7%	660.000 * 60.7% = 400.810
Componenti non di leasing	291.000	39.3%	660.000 * 39.3% = 259.190
<b>Totale</b>	<b>741.000</b>	<b>100.0%</b>	<b>660.000</b>

### Commento BDO

Se il contratto contiene più di un componente e prevede sia pagamenti variabili che fissi, sorge una domanda circa la destinazione del corrispettivo variabile.

L'IFRS 16 non fornisce requisiti specifici circa la destinazione del corrispettivo variabile quando un contratto contiene più di un componente. In assenza di un IFRS Accounting Standard che si applichi specificamente all'operazione, lo IAS 8 *Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori* richiede che la direzione aziendale faccia uso del proprio giudizio nello sviluppare e applicare un principio contabile. Nell'esercitare tale giudizio, lo IAS 8 richiede che la direzione aziendale faccia riferimento e consideri l'applicabilità dei requisiti degli IFRS Accounting Standards che trattano casi simili e correlati. L'IFRS 15 include requisiti sulla destinazione del corrispettivo variabile a un'obbligazione di fare, cui si può fare riferimento per la destinazione del corrispettivo variabile alle componenti di un leasing.

L'IFRS 15.85 richiede che l'entità attribuisca interamente l'importo variabile all'obbligazione di fare o al bene o servizio distinto facente parte di un'unica obbligazione di fare, se sono soddisfatti entrambi i criteri seguenti:

- le condizioni del pagamento variabile si riferiscono espressamente agli sforzi dell'entità per adempiere l'obbligazione di fare o per trasferire il bene o servizio distinto (o ad un risultato specifico derivante dall'adempimento dell'obbligazione di fare o dal trasferimento del bene o servizio distinto) e
- l'attribuzione dell'intero importo del corrispettivo variabile all'obbligazione di fare o al bene o servizio distinto è conforme all'obiettivo della ripartizione di cui al paragrafo 73, tenendo conto di tutte le obbligazioni di fare e delle condizioni di pagamento previste dal contratto.

Se i criteri di cui sopra non sono soddisfatti, l'entità è tenuta a destinare il corrispettivo sulla base dei rispettivi prezzi di vendita a sé stanti.

I requisiti di cui sopra dell'IFRS 15 si applicano direttamente ai locatori con riguardo alla destinazione dei pagamenti variabili in un contratto di leasing.

In assenza di requisiti specifici dell'IFRS 16, un locatario può seguire un approccio simile per destinare i pagamenti variabili. Pertanto, un pagamento variabile verrebbe destinato a un componente specifico se:

- il pagamento variabile rappresenta il prezzo a sé stante di tale componente specifico; e
- altri pagamenti variabili rappresentano i prezzi a sé stanti delle componenti rimanenti.

In altri casi, il corrispettivo totale (fisso e variabile) verrebbe destinato a tutte le componenti del contratto sulla base dei rispettivi prezzi a sé stanti.

### Esempio 3.5-2 - Destinazione di pagamenti variabili a un solo componente specifico

L'Entità A ottiene in leasing uno spazio uffici dall'Entità B per un periodo di tre anni. L'Entità B fornisce anche il servizio di pulizia.

Il contratto prevede i pagamenti seguenti:

- Pagamento fisso di CU100.000 al mese

b) Pagamento variabile di CU100 per ora di pulizia. Si stima un pagamento variabile totale di CU6.000 al mese. Non c'è un numero minimo di ore di pulizia da acquistare.

L'Entità B addebiterebbe lo stesso pagamento fisso (CU100.000 al mese) per l'affitto dello spazio anche se il locatario non acquistasse il servizio di pulizia. Sono disponibili servizi di pulizia da parte di agenzie esterne a una tariffa mensile nell'ordine di CU5.800 - CU6.200.

#### Valutazione

Il contratto è formato da due componenti:

1. Componente di leasing: leasing dello spazio uffici
2. Componente non di leasing: servizi di pulizia

L'Entità B mette a disposizione lo spazio uffici alla stessa tariffa prevista dal contratto, anche se non vengono acquistati servizi di pulizia. Pertanto, l'Entità A conclude che il pagamento fisso di CU100.000 al mese rappresenta il prezzo a sé stante del componente di leasing.

Il pagamento variabile stimato che verrà addebitato dall'Entità B (CU6.000) per i servizi di pulizia è ampiamente entro la fascia di prezzo delle agenzie esterne. Pertanto, l'Entità A conclude che il pagamento variabile rappresenta il prezzo a sé stante dei servizi di pulizia.

Poiché il pagamento variabile rappresenta il prezzo a sé stante del componente non di leasing e il pagamento fisso rappresenta il prezzo a sé stante del componente di leasing, il pagamento variabile è interamente attribuito al componente non di leasing (i servizi di pulizia) e il pagamento fisso è interamente attribuito al componente di leasing.

#### Esempio 3.5-3 - Destinazione di pagamenti fissi e variabili a più componenti

L'Entità A ottiene in leasing uno spazio uffici dall'Entità B per un periodo di tre anni. L'Entità B fornisce anche il servizio di pulizia.

Il contratto prevede i pagamenti seguenti:

- c) Pagamento fisso di CU100.000 al mese
- d) Pagamento variabile di CU100 per ora di pulizia. Si stima un pagamento variabile totale di CU6.000 al mese. Non c'è un numero minimo di ore di pulizia da acquistare.

L'Entità B addebiterebbe lo stesso pagamento fisso (CU100.000 al mese) per l'affitto dello spazio anche se il locatario non acquistasse il servizio di pulizia. Sono disponibili servizi di pulizia da parte di agenzie esterne a una tariffa mensile di CU12.000.

#### Valutazione

Il contratto è formato da due componenti:

1. Componente di leasing: leasing dello spazio uffici
2. Componente non di leasing: servizi di pulizia

L'Entità B mette a disposizione lo spazio uffici alla stessa tariffa prevista dal contratto, anche se non vengono acquistati servizi di pulizia. Pertanto, l'Entità A conclude che il pagamento fisso di CU100.000 al mese rappresenta il prezzo a sé stante del componente di leasing.

Il pagamento variabile stimato che verrà addebitato dall'Entità B (CU6.000) per i servizi di pulizia è inferiore alla tariffa media mensile delle agenzie esterne. Pertanto, l'Entità A conclude che il pagamento variabile non rappresenta il prezzo a sé stante dei servizi di pulizia. Il prezzo a sé stante dei servizi di pulizia è determinato in CU12.000 al mese.

Sebbene il pagamento fisso rappresenti il prezzo a sé stante del componente di leasing, il pagamento variabile non rappresenta il prezzo a sé stante del componente non di leasing. Pertanto, i pagamenti fissi e variabili non possono essere destinati individualmente alle componenti di leasing e non di leasing, rispettivamente.

La destinazione del pagamento fisso e variabile sarà effettuata sulla base dei rispettivi prezzi a sé stanti. La destinazione del pagamento fisso mensile sarà effettuata all'inizio del contratto di leasing come di seguito:

Componente	Prezzo a sé stante (CU)	Percentuale di prezzo a sé stante	Destinazione del pagamento fisso (CU)
Componente di leasing	100.000	$(100.000/112.000) = 89,29\%$	$100.000 * 89,29\% = 89.290$
Componente non di leasing (servizi di pulizia)	12.000	$(12.000/112.000) = 10,71\%$	$100.000 * 10,71\% = 10.710$
<b>Totale</b>	<b>112.000</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.000</b>

I pagamenti variabili sono destinati sulla base della medesima percentuale e registrati come spesa quando sostenuti sia per le componenti di leasing che per quelli non di leasing.

Si adatterà un approccio di destinazione simile a quello dell'esempio precedente se il pagamento variabile rappresenta il prezzo a sé stante di un componente, ma il pagamento fisso non rappresenta il prezzo a sé stante delle componenti rimanenti, o se né i pagamenti fissi né quelli variabili rappresentano il prezzo a sé stante di un singolo componente.

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Definizione di leasing - Diritti di sostituzione

Nel suo meeting di aprile 2023 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* rispetto a una domanda relativa alla valutazione volta a determinare se un contratto contiene un leasing.

Nella fattispecie descritta nella richiesta, un cliente stipula un contratto di dieci anni con un fornitore per l'utilizzo di 100 nuove attività alternative—batterie utilizzate nei bus elettrici. Il cliente utilizza ogni batteria insieme ad altre risorse (bus) pronte all'uso.

La richiesta riguardava il livello al quale valutare se un contratto contenga un leasing - se considerare separatamente ogni attività oppure considerare tutte le attività assieme - quando il contratto preveda l'utilizzo di più di un'attività simile.

L'IFRS 16.B12 afferma che 'l'entità deve valutare se il contratto contiene un leasing per ciascuna potenziale componente di leasing separata'.

L'IFRS 16.B32 specifica che il diritto di utilizzo dell'attività sottostante è una componente di leasing separata se sono soddisfatte entrambe le seguenti condizioni:

- il locatario può beneficiare dell'utilizzo dell'attività sottostante sia a sé stante che in combinazione con altre risorse facilmente disponibili per il locatario; e
- l'attività sottostante non è né fortemente dipendente da altre attività sottostanti né con esse fortemente interconnessa.

Nella fattispecie descritta nella richiesta, il Comitato ha osservato che:

- il cliente è in grado di trarre benefici dall'utilizzo di ogni attività (batteria) in combinazione con altre risorse (bus) a sua disposizione; e
- ogni batteria non è né fortemente dipendente da altre batterie previste dal contratto né con esse fortemente interconnessa.

Pertanto, il Comitato ha concluso che, nella fattispecie descritta nella richiesta, il cliente valuta se il contratto contiene un leasing per ciascuna potenziale componente di leasing separata, ossia per ogni batteria.

Le *agenda decisions* hanno inoltre trattato una domanda relativa ai diritti di sostituzione del fornitore. Si veda la sezione 3.2 per dettagli su analisi e conclusione del Comitato rispetto a questa domanda.

### Raggruppare i contratti

Può essere necessario raggruppare due o più contratti per valutare se l'operazione combinata costituisca un contratto di leasing. Ad esempio, la sostanza di più accordi giuridici conclusi contemporaneamente o quasi contemporaneamente con la stessa controparte (o con parti correlate della controparte) può essere compresa solo se considerata come un unico contratto. Il raggruppamento dei contratti è necessario quando almeno uno dei seguenti criteri è soddisfatto:

- a) i contratti sono negoziati in blocco per un obiettivo commerciale complessivo che non può essere compreso senza considerare i contratti nel loro insieme;
- b) l'importo del corrispettivo dovuto in uno dei contratti dipende dal prezzo o dalle prestazioni dell'altro contratto; o
- c) i diritti di utilizzo delle attività sottostanti riconosciuti dai contratti (o alcuni diritti di utilizzo delle attività sottostanti riconosciuti in ciascuno dei contratti) costituiscono un'unica componente di leasing.

#### **Esempio 3.5-4 - Individuazione delle componenti di leasing e raggruppamento dei contratti**

L'Entità C intende affittare un impianto produttivo, con macchinari produttivi di determinate specifiche, in un luogo particolare. L'Entità D possiede una fabbrica con i macchinari produttivi necessari in tale luogo, che intende affittare.

L'Entità C prende in leasing l'impianto e i macchinari produttivi nello stabilimento dall'Entità D. Ci sono due contratti separati stipulati per l'impianto e per i macchinari. I contratti vengono eseguiti a distanza di pochi giorni l'uno dall'altro.

I contratti prevedono i seguenti pagamenti:

1. Contratto di locazione dell'impianto produttivo: Pagamento fisso di CU60.000 al mese
2. Contratto di locazione dei macchinari: Pagamento variabile di CU10 per ogni unità prodotta utilizzando i macchinari. Il numero stimato di unità prodotte al mese è 10.000, risultante in un pagamento variabile stimato di CU100.000 al mese.

È disponibile in affitto un simile impianto produttivo, senza macchinari, per un pagamento mensile di CU80.000. Macchinari simili sono disponibili per un pagamento mensile di CU75.000.

#### **Valutazione**

L'Entità C valuta se i due contratti stipulati a pochi giorni l'uno dall'altro soddisfano i criteri per essere raggruppati in un unico contratto, come segue:

1. Condizione (a): In questo caso, i contratti sono negoziati in blocco. Sono eseguiti a pochi giorni l'uno dall'altro con la medesima controparte per un obiettivo commerciale complessivo, ossia ottenere un impianto produttivo completo in affitto.
2. Condizione (b): Si concorda un pagamento fisso per lo spazio produttivo più basso dei tassi di mercato con l'aspettativa di colmare il deficit tramite pagamenti variabili che si stima superiori ai tassi di mercato.
3. Condizione (c): I contratti conferiscono il diritto di utilizzo di due attività sottostanti - l'impianto produttivo e i macchinari.
  - Il locatario è in grado di ottenere facilmente in leasing un impianto produttivo e macchinari separatamente.
  - L'impianto produttivo e i macchinari non sono fortemente dipendenti né fortemente correlati fra loro. L'impianto produttivo può essere utilizzato con qualsiasi altro macchinario. I macchinari in leasing possono essere utilizzati in qualsiasi altra unità produttiva. Pertanto, le due attività sottostanti sono componenti di leasing separate.

Il raggruppamento dei contratti sarebbe necessario se almeno uno dei criteri di cui sopra è soddisfatto. Poiché le condizioni a) e b) sono soddisfatte, i due contratti sono considerati come un unico contratto.

Tuttavia, la condizione c) non è soddisfatta: i diritti di utilizzo delle attività sottostanti conferiti nei contratti non costituiscono un'unica componente di leasing.

Pertanto, esiste un unico contratto di locazione con due componenti di leasing separate: l'impianto produttivo e i macchinari. Di conseguenza, il corrispettivo totale (fisso e variabile) è destinato alle due componenti sulla base dei rispettivi prezzi a sé stanti.

## 4. DETERMINAZIONE DELLA DURATA DEL LEASING

Se un contratto è, o contiene, un leasing, la durata del leasing deve essere determinata.

Ad eccezione del requisito di rivalutare se l'esercizio di un'opzione è ragionevolmente certo, che si applica solo ai locatari (cfr. sezione 4.2.1), le disposizioni dell'IFRS 16 relative alla determinazione della durata del leasing si applicano sia ai locatari che ai locatori.

Il contratto di locazione inizia alla data di decorrenza (cioè la data in cui il locatore rende l'attività sottostante disponibile per l'uso da parte del locatario) e comprende eventuali periodi di utilizzo gratuito o riduzioni.

Esso comprende (enfasi aggiunta):

Il periodo non annullabile del contratto di leasing

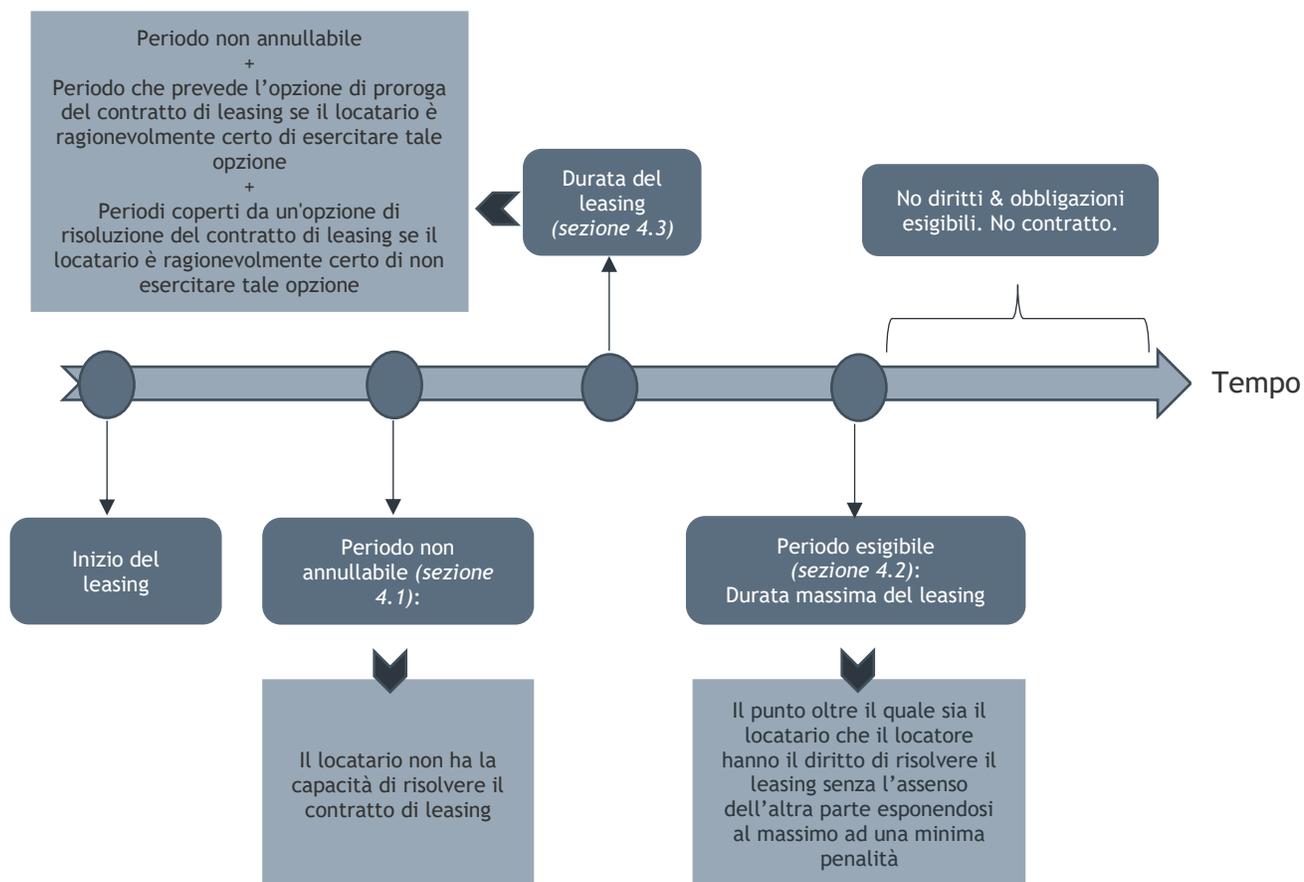


Il periodo che prevede l'opzione di proroga del contratto di leasing se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare tale opzione



I periodi coperti da un'opzione di risoluzione del contratto di leasing se il locatario è ragionevolmente certo di non esercitare tale opzione

Si veda l'Appendice B per un diagramma di flusso che può aiutare le entità ad applicare i requisiti dell'IFRS 16 nella determinazione della durata del leasing. Il diagramma di flusso riassume le linee guida riportate di seguito, compresa la valutazione del periodo di tempo durante il quale un contratto di locazione rimane esecutivo. Ci sono tre periodi che devono essere considerati quando si determina la durata del leasing in conformità all'IFRS 16: il periodo non annullabile, il periodo esecutivo e la durata del leasing, come illustrato nel diagramma seguente.



Le sezioni seguenti trattano di come questi periodi sono determinati, insieme ad esempi illustrativi e a una sintesi della metodologia da applicare nel determinare la durata del leasing.

L'IFRS 16.B34 dispone quanto segue con riferimento alla determinazione della durata del leasing:

**IFRS 16.B34 (enfasi aggiunta)**

*Nel determinare la durata del leasing e nel valutare la durata del periodo di leasing non annullabile, l'entità deve applicare la **definizione di contratto** e determinare il periodo di tempo durante il quale il contratto è esigibile. Il leasing non è più esigibile quando il locatario e il locatore **hanno ciascuno il diritto di risolvere** il leasing senza l'assenso dell'altra parte **esponendosi al massimo ad una minima penalità**.*

## 4.1 Periodo non annullabile

È il periodo durante il quale il locatario non può risolvere il contratto.

Se solo un locatario dispone del diritto di annullare il leasing, tale diritto è considerato un'opzione di risolvere il leasing disponibile al locatario, che l'entità considera nel determinare la durata del leasing.

Se solo un locatore dispone del diritto di annullare il leasing, il periodo non annullabile del leasing include il periodo di tempo coperto da queste opzioni di risoluzione del locatore. In questi casi, il locatario ha l'obbligo incondizionato di pagare per il diritto d'uso dell'attività per il periodo di leasing, a meno che e fino a quando il locatore non decida di risolvere il contratto di leasing. Ad esempio, l'Entità A affitta spazi per uffici per un periodo di 5 anni dall'Entità B. Il contratto prevede che l'Entità B ha il diritto di annullare il contratto di leasing dopo 2 anni. L'Entità A non dispone di tale opzione di risoluzione. In questo caso, poiché l'opzione di risoluzione disponibile solo per il locatore, ossia l'Entità B, non viene presa in considerazione ai fini della determinazione del periodo non annullabile in quanto l'Entità A ha l'obbligo incondizionato di pagare per il diritto d'uso dell'attività per il periodo di 5 anni, a meno che e fino a quando l'Entità B non decida di risolvere il contratto di leasing. Pertanto, il periodo non annullabile è determinato in 5 anni.

Il periodo non annullabile stabilisce la durata minima del leasing.

## 4.2 Periodo esigibile

È il periodo durante il quale esistono diritti e obbligazioni esigibili tra il locatario e il locatore. Un leasing non è più esigibile quando 'il locatario e il locatore hanno ciascuno il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso dell'altra parte esponendosi al massimo ad una minima penalità'. Ciò significa che sia il locatario che il locatore devono soddisfare questa condizione.

Il periodo esigibile stabilisce una durata massima del leasing.

L'effetto dei diritti di annullamento del locatario e del locatore sul periodo esigibile è riassunto di seguito:

	<i><b>Il locatario non ha il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso del locatore esponendosi al massimo ad una minima penalità</b></i>	<i><b>Il locatario ha il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso del locatore esponendosi al massimo ad una minima penalità</b></i>
<i><b>Il locatore non ha il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso del locatore esponendosi al massimo ad una minima penalità</b></i>	Il leasing è considerato esigibile	Il leasing è considerato esigibile
<i><b>Il locatore ha il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso del locatore esponendosi al massimo ad una minima penalità</b></i>	Il leasing è considerato esigibile	Il leasing non è considerato esigibile

Il significato di "penalità" è discusso di seguito nella *agenda decision* dell'IFRS Interpretations Committee del novembre 2019 e nel successivo Commento BDO.

### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Durata del leasing

Nel novembre 2019 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha finalizzato una *agenda decision* sulla determinazione della durata del leasing per leasing annullabili e prorogabili.

La richiesta al Comitato descriveva questi leasing come segue:

*Leasing annullabile: un leasing che non specifica una particolare durata contrattuale ma continua a tempo indeterminato fino a quando una delle parti del contratto non dà preavviso di risoluzione. Il contratto prevede un periodo di preavviso, ad esempio, inferiore a 12 mesi e non obbliga nessuna delle parti a effettuare un pagamento in caso di risoluzione.*

*Leasing prorogabile: un leasing che specifica un periodo iniziale e si rinnova indefinitamente alla fine del periodo iniziale a meno che non venga risolto da una delle parti del contratto.*

La richiesta domandava se, nell'applicare il paragrafo B34 dell'IFRS 16, un'entità considera in un contratto aspetti economici più ampi (quali l'importanza delle migliorie apportate al leasing, l'importanza dell'attività in leasing stessa, ecc.) o solo le penalità per la risoluzione contrattuale (ad esempio, un pagamento specificato nel contratto di leasing che il locatario deve effettuare al locatore se il locatario sceglie di risolvere il leasing).

Il Comitato ha osservato che il giudizio del Board è che la durata del leasing è intesa "riflettere la ragionevole aspettativa dell'entità circa il periodo durante il quale l'attività sottostante verrà utilizzata, poiché tale approccio fornisce le informazioni più utili" (vedi IFRS 16.BC156).

Pertanto, il Comitato ha concluso che, nell'applicare l'IFRS 16.B34 e nel determinare il periodo esigibile del leasing descritto nella richiesta, l'entità considera:

- a) gli aspetti economici più ampi del contratto, e non solo i pagamenti contrattuali in caso di risoluzione (ad esempio, l'incentivo economico a non risolvere il leasing per non esporsi a una penalità che sarebbe più che minima); e
- b) se ciascuna delle parti ha il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso dell'altra parte esponendosi al massimo ad una minima penalità. Applicando il paragrafo B34, un leasing non è più esigibile solo quando entrambe le parti hanno tale diritto. Di conseguenza, se solo una parte ha il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso dell'altra parte esponendosi al massimo ad una minima penalità, il contratto è esigibile oltre la data in cui il contratto può essere risolto da quella parte.

Se l'entità conclude che il contratto è esigibile oltre il periodo di preavviso di un leasing annullabile (o il periodo iniziale di un leasing prorogabile), applica i requisiti dell'IFRS 16 per valutare se il locatario è ragionevolmente certo di non esercitare l'opzione di risoluzione del leasing.

### Commento BDO

Si consideri una situazione in cui viene stipulato un contratto di leasing per un periodo di 10 anni con un periodo non annullabile di cinque anni. Dopo la fine del periodo non annullabile, sia il locatario che il locatore hanno il diritto di risolvere il contratto di leasing con un preavviso di un mese. Il locatario ha installato significativi miglioramenti del contratto di locazione che hanno una vita utile di 10 anni. In questo caso, la risoluzione del contratto di locazione subito dopo cinque anni potrebbe comportare una penalità più che minima per il locatario, ma non per il locatore.

Si potrebbe obiettare che il contratto di leasing non è esigibile dopo cinque anni perché il locatore potrebbe risolvere il contratto in qualsiasi momento dopo cinque anni, in quanto il locatore non incorrerebbe in una penalità più che minima in caso di risoluzione.

Tuttavia, L'IFRS 16 richiede che, nel determinare il periodo esigibile, un'entità che è parte di un contratto di leasing identifichi il punto in cui sia essa che la controparte hanno il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso dell'altra parte e, in tal caso, se la risoluzione risulterebbe in una penalità più che minima per la parte che esercita il suo diritto. Fintantoché sussiste una penalità più che minima per ciascuna delle parti nell'esercizio del diritto di risoluzione del contratto di leasing, il contratto è esigibile ai fini dei requisiti contabili dell'IFRS 16.

In questo caso, poiché esiste una penalità più che minima per il locatario in caso di risoluzione prima di 10 anni a causa delle migliorie significative che sono state apportate, il contratto è considerato esigibile anche dopo cinque anni.

### Valutazione di una penalità più che minima

Se sussiste una penalità più che minima per ciascuna delle parti nell'esercizio del diritto di risoluzione del contratto di leasing, il periodo esigibile è più lungo del periodo non annullabile, e si estenderà fino a quando sia il locatario che il locatore si esporrebbero al massimo ad una minima penalità.

In questa valutazione, l'entità deve considerare gli aspetti economici più ampi del contratto, e non solo i pagamenti contrattuali in caso di risoluzione, come chiarito dalla *agenda decision* sopra menzionata.

Le entità devono considerare tutti i fattori rilevanti sia per il locatario che per il locatore nel determinare se sussiste una penalità più che minima, che può includere altre conseguenze economiche (quali ad esempio costi di trasloco, la perdita dell'uso di una posizione chiave e costo del leasing in corso rispetto agli attuali tassi di mercato). Pertanto, il locatario è tenuto a considerare i fattori rilevanti sia per il locatario che per il locatore, e il locatore è tenuto a considerare i fattori rilevanti sia per il locatario che per il locatore nel determinare se sussiste una penalità più che minima. Questa valutazione può comportare un giudizio significativo.

## 4.2.1 Opzioni di proroga e risoluzione

Una volta determinato il periodo non annullabile e il periodo esigibile, il passo successivo è la determinazione della durata del contratto di leasing. La determinazione della durata del leasing richiede una valutazione delle opzioni che possono esistere all'interno dei contratti di leasing.

Le opzioni di proroga e di risoluzione del contratto di leasing sono comuni in molti tipi di leasing.

La durata del leasing include tutti i periodi coperti da un'opzione di proroga del leasing se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare tale opzione e i periodi coperti da un'opzione di risoluzione del leasing se il locatario è ragionevolmente certo di non esercitare tale opzione.

Alla data di inizio, l'entità valuta se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare un'opzione di proroga del leasing o di acquisto dell'attività sottostante, o di non esercitare un'opzione di risoluzione del leasing. L'entità è tenuta a considerare tutti i fatti e le circostanze rilevanti che creano un incentivo economico per il locatario a esercitare o non esercitare l'opzione, inclusi eventuali cambiamenti attesi di fatti e circostanze dalla data di inizio fino alla data di esercizio dell'opzione.

I fattori che devono essere considerati in questa valutazione includono, ma non sono limitati a:

- a) termini e condizioni contrattuali per i periodi facoltativi confrontati ai prezzi di mercato, quali:
  1. l'importo dei pagamenti dovuti nei periodi oggetto di opzione;
  2. l'importo dei pagamenti variabili per il leasing o altri pagamenti potenziali;
  3. i termini e le condizioni delle opzioni che possono essere esercitate dopo i periodi iniziali oggetto di opzione (o altre opzioni), per esempio un'opzione di acquisto che è esercitabile alla fine di uno o più periodi di proroga ad un prezzo in quel momento inferiore ai prezzi di mercato.
- b) significative migliorie sugli immobili in affitto realizzate che si prevede produrranno un notevole beneficio economico per il locatario quando diverranno esercitabili le opzioni di proroga o di risoluzione del leasing o di acquisto dell'attività sottostante;
- c) i costi relativi alla risoluzione del leasing (ad esempio, i costi di negoziazione, costi di trasloco, costi per l'individuazione di un'attività sottostante adeguata alle esigenze del locatario, costi di integrazione della nuova attività nelle operazioni del locatario o penalità di risoluzione e costi analoghi, compresi i costi associati alla restituzione dell'attività sottostante in condizioni o in un luogo specificati nel contratto);
- d) l'importanza dell'attività sottostante per le operazioni del locatario, considerando, per esempio, se l'attività sottostante è un'attività specializzata, l'ubicazione dell'attività sottostante e la disponibilità di alternative adeguate; e

e) la condizionalità associata all'esercizio dell'opzione (ossia se l'opzione può essere esercitata soltanto se sono soddisfatte una o più condizioni), e la probabilità che tali condizioni si realizzino.

La pratica adottata dal locatario in passato, in particolare per leasing di attività simili, dovrebbe anche essere considerata nel determinare la probabilità che le opzioni saranno esercitate.

Più breve è il periodo non annullabile di un contratto di leasing, più è probabile che un locatario eserciti un'opzione di proroga del contratto di leasing o che non eserciti un'opzione di risoluzione del contratto, poiché è probabile che i costi associati all'ottenimento di un'attività sostitutiva siano proporzionalmente più elevati quanto più breve è il periodo non annullabile.

La ragione per l'esercizio di tali opzioni può non risultare evidente in base ad un singolo criterio, ma può esserlo in altri contesti. Pertanto, due locatari possono determinare diverse durate per leasing identici perché i fatti e le circostanze in cui operano possono significare che un locatario conclude di avere la ragionevole certezza di esercitare una o più opzioni, mentre l'altro potrebbe concludere di non essere ragionevolmente certo di esercitarne nessuna.

A volte, l'opzione di proroga o risoluzione di un contratto di leasing è combinata con una o più caratteristiche contrattuali. Si consideri, ad esempio, una situazione in cui il contratto prevede una garanzia sul valore residuo in base alla quale il locatario garantisce al locatore un rendimento in disponibilità liquide minimo o fisso sostanzialmente identico a prescindere dal fatto che l'opzione sia esercitata o meno. In tali casi, l'IFRS 16 richiede che l'entità presupponga che il locatario sia ragionevolmente certo di esercitare l'opzione di proroga del leasing, o di non esercitare l'opzione di risoluzione del leasing.

#### 4.2.1.1 Opzione di risoluzione detenuta solo dal locatario o dal locatore

Alcuni contratti di leasing prevedono un'opzione di risoluzione solo per il locatario o solo per il locatore. L'IFRS 16.B35 dispone quanto segue con riferimento alla determinazione della durata del leasing in tali casi:

IFRS 16.B35 (enfasi aggiunta)

*Se solo il locatario ha il diritto di risolvere il leasing, questo diritto è considerato un'opzione di risoluzione riconosciuta al locatario, di cui l'entità tiene conto nel determinare la durata del leasing. Se solo il locatore ha il diritto di risolvere il leasing, il periodo del leasing non annullabile include il periodo coperto dall'opzione di risoluzione del leasing.*

Come notato dallo IASB nelle *Basis for Conclusions*, il diritto del locatario di prorogare o risolvere il contratto di leasing conferisce diritti e obbligazioni esigibili oltre il periodo iniziale non annullabile e le parti del contratto di leasing sarebbero tenute a considerare tali periodi opzionali nella loro valutazione della durata del leasing. Al contrario, il diritto del locatore di risolvere un contratto di leasing viene ignorato nel determinare la durata del leasing perché, in tal caso, il locatario ha l'obbligo incondizionato di pagare per il diritto d'uso dell'attività per il periodo del leasing, a meno che e fino a quando il locatore non decida di risolvere il contratto di locazione. Questo è il motivo fondamentale per cui le opzioni di risoluzione del locatario e del locatore sono trattate in modo diverso ai fini della determinazione della durata del leasing.

#### Commento BDO

Richiedere al locatario di stimare la probabilità che il locatore eserciti opzioni di risoluzione (o non eserciti opzioni di proroga) avrebbe reso necessario esprimere giudizi significativi sulle intenzioni e sulle condizioni economiche dei locatori, dei quali il locatario ha spesso solo informazioni limitate. Il locatario ha inoltre l'obbligo incondizionato di pagare l'attività consistente nel diritto d'uso durante i periodi coperti dalle opzioni di proroga e risoluzione del locatore, a meno che e fino a quando il locatore non decida di risolvere il contratto di locazione. Pertanto, l'IFRS 16 richiede che il locatario presuma che il locatore continuerà a far valere le disposizioni contrattuali per il periodo di tempo durante il quale il locatore ha il diritto esclusivo e unilaterale di risolvere il contratto. Ciò vale anche se il locatario ritiene altamente probabile

che il locatore eserciti un'opzione di risoluzione. Ciò è dovuto al fatto che l'esercizio dell'opzione di risoluzione del locatore è al di fuori del controllo del locatario, il che significa che i canoni di leasing soddisfano la definizione di passività perché il locatario può essere costretto a continuare a effettuare pagamenti al locatore.

#### **Esempio 4.2.1.1-1 - Valutazione della durata del leasing (solo il locatario ha l'opzione di risoluzione)**

Un cliente sta valutando di stipulare un leasing per attrezzature per la fabbricazione di dispositivi.

Il leasing ha una durata di 5 anni, con un'opzione esercitabile solo da parte del locatario di proroga di ulteriori 2 anni. Ciò significa che esiste l'opzione di risoluzione alla fine del quinto anno per il locatario, ma non per il locatore. I pagamenti mensili dell'affitto si incrementano ad un tasso accettato dal settore pari al tasso di inflazione più un margine. Questi incrementi si applicano anche al periodo di proroga di 2 anni se il locatario esercita la sua opzione.

Il cliente si trova in una località remota per cui i costi di trasporto e installazione dei pezzi di manutenzione sono significativi.

##### **Valutazione**

Il paragrafo B34 non si applica, poiché solo il locatario può risolvere il leasing. Il cliente non dispone di un incentivo economico diretto, specifico di prorogare il contratto, dato che i pagamenti sono a tasso di mercato per tutta la durata del leasing. Tuttavia, tutti i fatti rilevanti e le circostanze che creano un incentivo economico per il cliente di esercitare, o non esercitare, le opzioni devono essere prese in considerazione. Questo, pertanto, include fattori specifici quali i costi che il cliente dovrebbe sostenere per sostituire l'impianto, l'importanza del bene per l'attività del cliente e la disponibilità di idonei beni sostitutivi. Poiché il cliente opera in una località remota, che aumenta intrinsecamente il costo di non prorogare il leasing per un pezzo chiave dell'impianto necessario per la produzione a causa dei costi di installazione e di trasporto da sostenere per la sostituzione, si conclude che è ragionevolmente certo che l'opzione di proroga sarà esercitata, e quindi, la durata del leasing è stimata dall'inizio del contratto di locazione in 7 anni.

Nello scenario seguente, in cui sia il locatario che il locatore hanno l'opzione di risoluzione, si applica invece l'IFRS 16 paragrafo B34:

#### **Esempio 4.2.1.1-2 - Valutazione della durata del leasing (sia locatario che locatore hanno l'opzione di risoluzione)**

Ipotizziamo un caso con condizioni simili all'esempio precedente, tranne che il locatario e il locatore hanno un'opzione di risoluzione alla fine del 5° anno, senza alcuna penalità al termine - opzione che può essere esercitata senza l'assenso dell'altra parte.

##### **Valutazione**

Il primo requisito dell'IFRS 16.B34 si applica, poiché sia il locatario che il locatore hanno l'opzione di risoluzione. Di conseguenza, si valuta il secondo requisito del B34 per determinare se esiste una minima penalità. Questa valutazione determina se il leasing è esigibile oltre il periodo non annullabile di cinque anni.

Il contratto specifica che non vi è alcuna penalità monetaria, tuttavia, questo è solo un tipo di penalità che potrebbe sorgere. Non ci deve essere penalità di nessun tipo perché la clausola di risoluzione abbia sostanza economica e la durata sia limitata a 5 anni. Ci potrebbero essere altri tipi di penalità economiche in aggiunta a quelle esplicitate nel contratto.

In questo caso, a causa della dislocazione remota e delle probabili difficoltà di ottenere nuovi locatari oltre alla natura specialistica delle migliorie, il locatore avrebbe una penalità economica. Inoltre, come indicato nell'esempio 4.2.1.1-1, anche il locatario avrebbe penalità economiche perché opera in una località remota, il che aumenta intrinsecamente il costo di non prorogare un contratto di leasing per un macchinario chiave necessario nella sua attività a causa dei costi di installazione e trasporto per ottenere una sostituzione. Pertanto, la penalità è determinata come più che minima e il contratto è esigibile.

La durata del leasing è quindi determinata in base a fattori simili all'esempio 4.2.1.1-1 con la conclusione che è ragionevolmente certo che il locatore eserciterà l'opzione di proroga, e quindi, la durata del leasing è stimata all'inizio del leasing in 7 anni. Pertanto, è importante notare che un contratto di leasing contenente un'opzione di risoluzione reciproca non limita automaticamente la durata del leasing fino al momento in cui l'opzione di risoluzione reciproca è esercitabile.

### **Esempio 4.2.1.1-3 - Valutazione della durata del leasing (solo il locatore ha l'opzione di risoluzione)**

L'Entità A, il locatario, stipula un contratto di leasing di spazi per uffici con l'Entità B, il locatore, per un periodo di cinque anni. L'accordo prevede il diritto per l'Entità B di risolvere il contratto di locazione alla fine di tre anni, con un periodo di preavviso di 90 giorni. L'Entità A non ha il diritto di risolvere il contratto di leasing prima di cinque anni.

#### **Valutazione**

In questo caso si applica il paragrafo B35. Poiché solo il locatore ha il diritto di risolvere il contratto di leasing, il periodo non annullabile del contratto di leasing include il periodo coperto dall'opzione di risoluzione del contratto. Pertanto, il periodo non annullabile del contratto è di cinque anni.

### **IFRS Interpretations Committee agenda decision - Vita utile delle migliorie su attività in leasing**

Nel suo meeting di novembre 2019 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha finalizzato una *agenda decision* volta a determinare se la vita utile di migliorie non rimovibili su attività in leasing sia limitato alla durata del leasing cui tali attività sono associate. Per esempio, se l'entità installa migliorie non rimovibili su attività in leasing che normalmente avrebbero una vita utile di 10 anni, ma la durata del leasing sottostante, come determinato dall'IFRS 16, è di soli cinque anni, la vita utile delle migliorie sulle attività in leasing sarebbe limitata ai cinque anni di durata del leasing?

Il Comitato ha osservato che lo IAS 16.56(d) specifica che nel determinare la vita utile di un'attività, l'entità considera restrizioni legali o vincoli simili nell'utilizzo dell'attività, quali per esempio la data di scadenza della relativa locazione. Se la durata della relativa locazione è inferiore alla vita economica di tali migliorie, l'entità valuta se prevede di utilizzare le migliorie apportate oltre il termine del leasing. Se l'entità non prevede di utilizzare le migliorie oltre il termine del leasing associato a tali attività, conclude, applicando il paragrafo 57 dello IAS 16, che la vita utile delle migliorie non rimovibili sulle attività in leasing è uguale alla durata del leasing.

#### Interazione fra durata del leasing e vita utile

Nel valutare se il locatario è ragionevolmente certo di prorogare o non risolvere il leasing, l'IFRS 16.B37 richiede al locatario di considerare tutti i fatti e le circostanze rilevanti che creano un incentivo economico per il locatario. Ciò include le migliorie apportate alle attività in leasing da cui si prevede derivi un beneficio economico significativo per il locatario quando un'opzione di proroga o risoluzione del leasing diventa esercitabile.

L'entità deve considerare gli aspetti economici più ampi del contratto nel determinare il periodo esigibile del leasing, che include, per esempio, i costi di abbandono o dismissione di migliorie non rimovibili su attività in leasing.

Se l'entità prevede di utilizzare migliorie non rimovibili su attività in leasing oltre la data in cui il contratto può essere risolto, l'esistenza di tali migliorie indica che l'entità potrebbe esporsi a una penalità più che minima in caso di risoluzione del contratto di leasing. Di conseguenza, applicando il paragrafo B34 dell'IFRS 16, l'entità considera se il contratto è esigibile almeno per il periodo di utilità attesa delle migliorie apportate sulle attività in leasing.

### 4.3 Durata del leasing

La durata del leasing è il periodo non annullabile di un leasing più eventuali periodi coperti da un'opzione di proroga se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare tale opzione e i periodi coperti da un'opzione di risoluzione se il locatario è ragionevolmente certo di non esercitare tale opzione. La durata del leasing è compresa tra un minimo (il periodo non annullabile) e un massimo (il termine del periodo esigibile).

#### Commento BDO

Nel determinare la durata del leasing, sia il locatario che il locatore valutano se vi sia la ragionevole certezza da parte del locatario di esercitare un'opzione di proroga o di non esercitare un'opzione di risoluzione.

Pertanto, anche il locatore valuta se il locatario e non il locatore sia ragionevolmente certo di esercitare un'opzione di proroga o di non esercitare un'opzione di risoluzione.

#### Ragionevole certezza vs. penalità più che minima

La soglia di valutazione per la determinazione della durata del leasing è la "ragionevole certezza", se cioè il locatario è ragionevolmente certo di esercitare o meno un'opzione di proroga o risoluzione. Invece, per la determinazione del periodo esigibile, la valutazione fa riferimento a una "penalità più che minima". Generalmente, si può considerare la "ragionevole certezza" una soglia più elevata di una "penalità più che minima", il che significa che la durata del leasing può essere più breve del periodo esigibile. Ad esempio, un locatario potrebbe non essere ragionevolmente certo di esercitare un'opzione di proroga nonostante il periodo coperto dall'opzione di proroga faccia parte del periodo esigibile del leasing.

#### Valutazione del periodo esigibile vs. durata del leasing da parte di locatario e locatore

Nel valutare il periodo esigibile, sia il locatario che il locatore valutano se vi sia una penalità più che minima sia per il locatario che per il locatore in caso di esercizio di un'opzione di risoluzione.

Nel valutare la durata del leasing, sia il locatario che il locatore valutano se il locatario sia ragionevolmente certo di esercitare un'opzione di proroga o di non esercitare un'opzione di risoluzione.

Il diagramma seguente riassume questi requisiti:

Periodo esigibile

Valutazione da parte di locatario e locatore



Se sussiste una penalità più che minima sia per il locatario che per il locatore.



## 4.4 Durata del leasing - Problemi applicativi comuni

### ➤ Periodo di preavviso

Come osservato dallo IASB nelle *Basis for Conclusions*, i periodi di preavviso in un contratto di leasing rientrano nella definizione di contratto e, pertanto, sono inclusi nella durata del leasing. Ad esempio, un locatario e un locatore stipulano un contratto per l'uso di locali per un periodo di quattro anni, con un periodo non annullabile di due anni. Dopo due anni, sia il locatario che il locatore hanno il diritto di risolvere il contratto di leasing con un preavviso di tre mesi. Supponendo che né il locatario né il locatore si espongano a una penalità più che minima in caso di risoluzione, la durata del contratto di leasing è di due anni e tre mesi.

### ➤ Periodo di affitto gratuito

Molti accordi di leasing prevedono un periodo di affitto gratuito, di solito all'inizio del contratto. La durata del leasing comprende tutti i periodi di affitto gratuito concessi al locatario dal locatore. Supponendo che un leasing preveda canoni di locazione fissi, la passività del leasing si accumulerebbe durante questo periodo di affitto gratuito, con conseguente rilevazione di oneri finanziari (cfr. sezione 5.4), mentre l'attività consistente nel diritto d'uso verrebbe ammortizzata (cfr. sezione 5.4).

### ➤ Clausola di "precedenza" al locatario in caso di rinnovo

Alcuni accordi di leasing prevedono un periodo fisso, non annullabile, seguito da un periodo nel quale il locatario e il locatore possono (ma non sono obbligati in alcun modo a) prorogare il contratto di leasing se concordano nuovi termini e condizioni (ossia, una "precedenza" accordata al locatario prima di stipulare un contratto con un'altra parte). Si tratta di un invito a stipulare un nuovo contratto (a condizione che non vi siano altri fattori, come leggi locali, che diano origine a diritti e obbligazioni che comportano una durata del leasing più lunga) e non di un accordo che può risultare in una proroga del contratto esistente, originario.

### ➤ Casi in cui periodo non annullabile, periodo esigibile e durata del leasing sono uguali

Ci possono essere situazioni in cui il periodo non annullabile, il periodo esigibile e la durata del leasing sono uguali. Ad esempio, se il contratto prevede un periodo non annullabile di cinque anni e non esistono altre clausole che potrebbero estendere tale periodo oltre tale data (ovvero, l'unico modo per prorogare il leasing sarebbe quello di stipulare un nuovo contratto), allora il periodo non annullabile, il periodo esigibile e la durata del leasing sono tutti di cinque anni.

Allo stesso modo, un contratto potrebbe contenere un periodo fisso e non annullabile senza che vi siano altri fattori (come leggi locali) che potrebbero dar luogo a una durata del leasing più lunga. Al termine del periodo fisso, il locatario potrebbe continuare volontariamente a utilizzare l'attività in leasing e pagare importi mensili al locatore, e quest'ultimo potrebbe accettare tale accordo. In questo scenario, le due parti hanno scelto volontariamente di continuare un leasing scaduto su base "mensile". Di conseguenza, dopo la scadenza del contratto originario, la durata del leasing è di un mese e successivamente si azzera ogni mese. Ciò è

diverso da una situazione in cui le leggi locali prevedono che un contratto si converta automaticamente in un contratto di leasing "mese per mese" dopo la scadenza del periodo non annullabile o in contratti di leasing "evergreen" (vedi esempio 4.4-3) discussi di seguito.

➤ Effetto di diritti e obbligazioni derivanti da leggi, statuti o consuetudini

L'IFRS 16 definisce un contratto come un accordo tra due o più parti che crea diritti e obbligazioni esigibili. Questa definizione di contratto è la stessa di cui all'IFRS 15.

L'IFRS 15.10 fornisce ulteriori indicazioni sulla definizione di contratto (enfasi aggiunta):

Per contratto si intende l'accordo tra due o più parti che **crea diritti e obbligazioni esigibili**. L'esigibilità dei diritti e delle obbligazioni nel contratto è **disciplinata dalla legge**. Il contratto può essere scritto, orale o derivare implicitamente dalle pratiche commerciali abituali dell'entità. Le pratiche e le procedure di conclusione dei contratti con i clienti variano da una giurisdizione all'altra, da un settore all'altro e da un'entità all'altra. Possono inoltre variare anche all'interno della stessa entità (per esempio in funzione della categoria di clienti o dalla natura dei beni o servizi promessi). L'entità deve tener conto di tali pratiche e procedure per determinare se e quando l'accordo con il cliente crea diritti e obbligazioni esigibili.

Dunque, la definizione di contratto di leasing di cui all'IFRS 16 comprende tutti i diritti e le obbligazioni esigibili tra il locatario e il locatore, indipendentemente dal fatto che derivino dalle clausole contrattuali del contratto o dall'ordinamento giuridico sottostante.

Pertanto, nel determinare i diritti e le obbligazioni esistenti tra il locatario e il locatore, un'entità deve considerare non solo i diritti e le obbligazioni derivanti dalle clausole contrattuali del contratto di leasing stesso, ma anche i diritti e le obbligazioni derivanti da leggi, statuti e consuetudini. Molte giurisdizioni hanno una legislazione e/o una *common law* che fornisce ai locatari e ai locatori diritti e obbligazioni oltre a quelli esplicitati nel contratto di leasing documentato, che le entità devono considerare nel determinare la durata del leasing.

**Esempio 4.4-1 - Effetto di diritti e obbligazioni derivanti dalla legge nel determinare la durata del leasing**

**Scenario 1:**

L'Entità A, il locatario, stipula un contratto di leasing con l'Entità B, il locatore, per l'uso di locali per un periodo di cinque anni. Il contratto di leasing conferisce all'Entità A il diritto di rimanere nei locali in leasing dopo il periodo fisso di cinque anni fino a quando l'Entità A continua a pagare i canoni di leasing, che vengono indicizzati all'IPC dopo il periodo fisso.

**Scenario 2:**

L'Entità C, il locatario, stipula un contratto di leasing con l'Entità D, il locatore, per l'uso di locali per un periodo di cinque anni. Il contratto di leasing non contiene alcuna clausola che conferisca all'Entità C il diritto di rimanere nei locali in leasing dopo il periodo di cinque anni. Tuttavia, le leggi locali concedono al locatario il diritto di rimanere nei locali in leasing fintantoché continua a pagare i canoni di leasing, che vengono indicizzati all'IPC dopo il periodo fisso.

**Valutazione**

Sebbene i due contratti di locazione negli scenari di cui sopra differiscano nei loro termini contrattuali letterali, i diritti e le obbligazioni del locatario e del locatore sono identici in entrambi gli scenari, poiché nel secondo scenario al locatario vengono concessi diritti dall'ordinamento giuridico locale piuttosto che dal contratto di leasing documentato. Pertanto, nel determinare la durata del leasing, entrambi i contratti sono sostanzialmente identici.

➤ Contratti di leasing annullabili, prorogabili ed “evergreen”

L'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha affrontato il tema della determinazione della durata del leasing in caso di leasing annullabili o prorogabili in una *agenda decision* finalizzata a novembre 2019. Si rimanda alla sezione 4.2 per i dettagli dell'*agenda decision*. Questi contratti di leasing sono spesso definiti “evergreen”, continuativi o perpetui, in quanto non presentano una durata fissa del leasing e continuano fino a che una delle parti resolve il contratto, richiedendo solitamente un breve periodo di preavviso o si rinnovano automaticamente su base periodica, ad esempio giorno per giorno, settimana per settimana, mese per mese.

Come concluso dal Comitato nella *agenda decision*, nel determinare la durata del contratto in caso di leasing annullabile o prorogabile, un'entità considera gli aspetti economici più ampi del contratto, e non solo i pagamenti per la risoluzione contrattuale e se ciascuna delle parti ha il diritto di risolvere il contratto di leasing senza l'assenso dell'altra parte esponendosi al massimo a una minima penalità. Pertanto, il periodo esigibile e/o la durata del leasing possono estendersi oltre il periodo non annullabile nel periodo “continuativo” in cui il contratto di locazione si rinnova automaticamente fino alla risoluzione di una delle parti.

**Esempio 4.4-2 - Determinazione della durata del leasing in caso di leasing annullabili**

L'Entità A noleggia una macchina dall'Entità B per un progetto di costruzione. L'accordo non prevede alcuna durata stabilita dal contratto. Entrambe le entità hanno il diritto di risolvere il contratto di leasing in qualsiasi momento con un preavviso di un mese all'altra parte. La macchina noleggiata è specificatamente individuata nel contratto. Il diritto di sostituzione dell'Entità B non è considerato sostanziale. Il completamento del progetto è previsto in due anni e la macchina è necessaria per l'intera durata del progetto.

L'Entità A ha concluso che il contratto contiene un leasing.

**Valutazione**

Il periodo non annullabile del contratto di leasing è di un mese, che è il periodo di preavviso. Né il locatario né il locatore potranno risolvere il contratto di leasing prima di un mese.

Il periodo esigibile del contratto di leasing può essere superiore a un mese. Sebbene l'Entità A non abbia alcuna obbligazione contrattuale di continuare a utilizzare la macchina noleggiata dall'Entità B per l'intera durata del progetto, i costi sostenuti dall'Entità A per risolvere il contratto e stipularne uno nuovo (ad esempio, ricerca di un nuovo fornitore, spese legali, interruzione del progetto di costruzione, costi aggiuntivi di trasporto/implementazione) possono comportare una penalità più che minima per l'Entità A. In tale scenario, il periodo esigibile del contratto può arrivare fino a due anni. Poiché la macchina è necessaria per l'intera durata del progetto, anche la durata del leasing può essere di due anni a seconda dei fatti e delle circostanze particolari.

**Esempio 4.4-3 - Determinazione della durata del leasing in caso di leasing “evergreen”**

L'Entità A stipula un contratto di leasing di locali per uffici dall'Entità B. Il contratto ha una durata iniziale di un mese. Il contratto prevede il rinnovo automatico alla fine del mese per un altro periodo di un mese, salvo risoluzione da parte del locatario o del locatore (ossia il contratto di leasing è un contratto su base mensile).

L'Entità A conclude che il contratto contiene un leasing.

L'ubicazione è adatta per l'attività dell'Entità A e locali di dimensioni simili non sono facilmente disponibili nelle vicinanze. L'Entità A prevede un aumento sostanziale del numero di dipendenti entro due anni, cosa che richiederebbe il trasferimento in uffici più grandi.

L'Entità B non si esporrebbe a una penalità più che minima in caso di risoluzione del contratto in qualsiasi momento.

## Valutazione

Il periodo non annullabile del contratto di leasing è di un mese, che è il periodo iniziale del contratto durante il quale né il locatario né il locatore possono risolvere il leasing.

Il periodo esigibile del contratto di leasing è superiore a un mese. Poiché l'ubicazione è adatta all'attività dell'Entità A e locali di dimensioni simili non sono prontamente disponibili nelle vicinanze, vi è una ragione economica convincente per l'Entità A di continuare con gli stessi locali per due anni, dopodiché prevede di doversi trasferire in locali più grandi. Questa ragione economica comporterebbe una penalità più che minima per l'Entità A in caso di risoluzione del leasing prima di due anni. Pertanto, il periodo esigibile del leasing è pari a due anni.

Sulla base dei fatti e circostanze particolari, l'Entità A stabilisce che è ragionevolmente certa di non risolvere il contratto di leasing prima di due anni. Pertanto, la durata del leasing è di due anni.

Se, nell'esempio precedente, simili locali per uffici fossero prontamente disponibili nelle vicinanze, la valutazione della durata del leasing può cambiare. In questo caso, potrebbe non esserci una ragione economica convincente e potrebbe non sussistere una penalità più che minima per l'Entità A in caso di risoluzione del leasing prima di due anni. Pertanto, la durata del leasing sarebbe di un mese. In tal caso, l'Entità A avrebbe diritto all'esenzione per leasing a breve termine.

Pertanto, va notato che i contratti di leasing “evergreen” o continuativi potrebbero non sempre rispettano i requisiti per l'esenzione per leasing a breve termine. Il locatario è tenuto a valutare la durata del leasing all'inizio e, se è inferiore a 12 mesi, il leasing è idoneo all'esenzione per leasing a breve termine.

### ➤ Diritto del locatore di rifiutare una richiesta di proroga

Alcuni contratti di leasing contengono una clausola che prevede che il locatario possa richiedere la proroga del leasing, previo assenso del locatore.

Lo IASB ha osservato, nelle *Basis for Conclusions* dell'IFRS 16, che, nel valutare l'esigibilità di un contratto, l'entità deve valutare se il locatore può rifiutare di accettare una richiesta di proroga del leasing da parte del locatario.

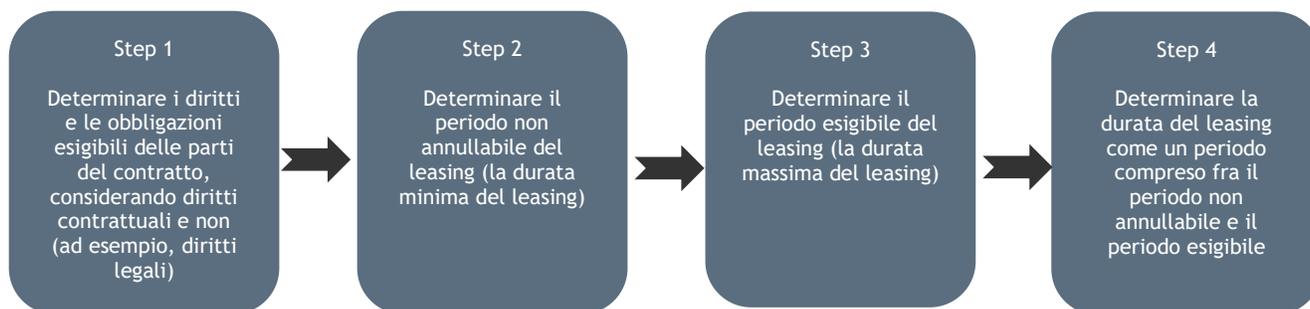
Si pone la questione se il diritto del locatore di rifiutare una richiesta di proroga del leasing da parte del locatario renda il contratto non esigibile. La facoltà del locatario di non richiedere la proroga e la facoltà del locatore di rifiutare la proroga sono sostanzialmente equivalenti alle opzioni di risoluzione. Il termine “esigibile” non è definito dall'IFRS 16. Tuttavia, nel contest dell'IFRS 16.B34, “esigibile” non è strettamente un concetto legale. Come disposto dall'IFRS 16.B34,

*... Il leasing non è più esigibile quando il locatario e il locatore hanno ciascuno il diritto di risolvere il leasing senza l'assenso dell'altra parte esponendosi al massimo ad una minima penalità.*

Pertanto, nei casi in cui il contratto preveda una proroga subordinata alla richiesta di proroga da parte del locatario e all'accettazione da parte del locatore, ai fini della determinazione del periodo esigibile l'entità deve valutare se il locatario o il locatore si esporrebbero a una penalità più che minima. Ad esempio, un contratto di leasing conferisce al locatario il diritto di richiedere una proroga del leasing e al locatore il diritto di rifiutare la richiesta di proroga del locatario. Se né il locatario né il locatore prevedono di esporsi a una penalità più che minima per la mancata proroga del contratto (che è sostanzialmente un'opzione di risoluzione), il periodo di proroga non sarà incluso nel periodo esigibile. Tuttavia, se si prevede che il locatario si esponga a una penalità più che minima a causa della mancata proroga del leasing, il periodo esigibile includerà il periodo di proroga. Il diritto del locatore di rifiutare una richiesta di proroga, di per sé, non può essere considerato un impedimento all'esigibilità del contratto ai fini della contabilizzazione in conformità con l'IFRS 16 (cfr. sezione 4.2). Si noti che la durata del leasing può includere o meno i periodi coperti dall'opzione di proroga, a seconda della valutazione delle opzioni (cfr. sezione 4.2).

## 4.5 Determinazione della durata del leasing - esempi

In sintesi, nel determinare la durata del leasing, le entità devono considerare quanto segue:



### Esempio 4.5-1 - Determinazione della durata del leasing: Periodo non annullabile seguito da un periodo continuativo

Un locatario stipula un contratto di leasing per uno spazio commerciale con un periodo non annullabile di cinque anni. Al termine del periodo non annullabile, in base alla *common law* locale della giurisdizione applicabile, il contratto di leasing si converte in un leasing "mese per mese", laddove locatario e locatore possono risolvere il contratto con un preavviso di 1 mese senza alcuna penale contrattuale. Durante questo periodo "mese per mese", i canoni di locazione si basano sul canone dell'ultimo mese dalla fine del periodo non annullabile, indicizzato all'inflazione. Il locatario ha apportato migliorie sulle attività in leasing con una vita utile di 12 anni che dovrebbero essere abbandonate se lasciasse l'immobile. Se il locatario dovesse lasciare lo spazio, il locatore sarebbe in grado di affittare lo spazio a un nuovo locatario con un costo minimo o nullo.

#### Valutazione

La valutazione della durata del leasing comporta i seguenti step:

##### Step 1:

Il contratto di leasing stabilisce determinati diritti e obbligazioni e la *common law* locale conferisce inoltre al locatario il diritto di continuare ad occupare lo spazio dopo il periodo non annullabile. Tutti questi diritti dovrebbero essere considerati nel determinare la durata del leasing.

##### Step 2:

Il periodo non annullabile è di cinque anni, in quanto né il locatario né il locatore possono risolvere il contratto di leasing durante questo periodo di tempo.

##### Step 3:

Il periodo esigibile del leasing è superiore a cinque anni. Ciò è dovuto al fatto che il locatario ha il diritto di continuare ad occupare lo spazio dopo il periodo non annullabile sulla base della *common law* locale giurisdizione applicabile. Il periodo esigibile è di 12 anni, perché le migliorie apportate alle attività in leasing che il locatario dovrebbe abbandonare se lasciasse l'immobile danno luogo a una penalità più che minima (IFRS 16.B34) per il locatario.

##### Step 4:

Considerando tutti i fatti e le circostanze rilevanti, il locatario determina che la durata del leasing è di 11 anni. Questa consiste nel periodo non annullabile di cinque anni, più sei dei sette anni che si estendono oltre il momento in cui sia il locatario che il locatore hanno un'opzione di risoluzione reciproca. Ciò è dovuto al fatto che, dopo sei anni, le migliorie sulle attività in leasing hanno una vita utile residua di un solo anno; quindi, il locatario determina che in quel momento il valore economico delle migliorie apportate sarebbe tale da non essere più ragionevolmente certo di continuare a utilizzare lo spazio in leasing. Il locatario ammortizzerà le migliorie sulle attività in leasing lungo gli 11 anni di durata del leasing, in quanto devono essere abbandonate se l'immobile viene liberato.

La valutazione della durata del leasing nell'esempio precedente cambierebbe se il contratto o le leggi della giurisdizione locale non prevedessero la proroga del leasing dopo la fine del periodo non annullabile. Se il periodo non annullabile è di cinque anni senza opzione di proroga, il periodo esigibile e la durata del leasing sarebbero di cinque anni. Sebbene il locatario abbia apportato migliorie alle attività in leasing con una vita utile significativamente più lunga della durata del leasing, il locatario non ha alcun diritto esigibile di rimanere nello spazio commerciale oltre il periodo non annullabile. Il locatario ammortizzerà le migliorie sulle attività in leasing lungo i 5 anni di durata del leasing, in quanto devono essere abbandonate se l'immobile viene liberato.

#### **Esempio 4.5-2 - Determinazione della durata del leasing - solo il locatore ha l'opzione di risoluzione**

Un locatario stipula un contratto di leasing per uno spazio commerciale in cui non è in grado di risolvere il contratto prima che siano trascorsi quattro anni. Il locatore ha la possibilità di risolvere il contratto in qualsiasi momento dopo tre anni, senza alcuna penale contrattuale dovuta al locatario. Al termine dei quattro anni, salvo risoluzione anticipata da parte del locatore, il locatario deve restituire lo spazio commerciale al locatore. Il locatario ha apportato migliorie alle attività in leasing con una vita utile di quattro anni che dovrebbero essere abbandonate se liberasse l'immobile. Lo spazio commerciale è anche una location "di spicco" per il locatario, in una città in cui ottenere un immobile simile sarebbe costoso e difficile. Se il locatore dovesse risolvere il contratto, il locatore sarebbe in grado di affittare lo spazio a un nuovo locatario con un costo minimo o nullo.

#### **Valutazione**

La valutazione della durata del leasing comporta i seguenti step:

##### **Step 1:**

Il contratto di leasing stabilisce diritti e obbligazioni applicabili alla determinazione della durata del leasing.

##### **Step 2:**

Il periodo non annullabile è di quattro anni. Sebbene il locatore possa risolvere il contratto di leasing in ogni momento dopo tre anni, l'IFRS 16.B35 afferma che se solo il locatore ha il diritto di risolvere il leasing, il periodo del leasing non annullabile include il periodo coperto dall'opzione di risoluzione del leasing. Questa opzione di risoluzione detenuta solo dal locatore è di fatto ignorata ai fini della determinazione della durata del leasing.

##### **Step 3:**

Il periodo esigibile è di quattro anni perché un'opzione di risoluzione reciproca non esiste fino al termine del quarto anno e il periodo non annullabile è di quattro anni; il periodo esigibile non può essere inferiore al periodo non annullabile. Alla fine del quarto anno, i diritti e le obbligazioni derivanti dal contratto scadono.

##### **Step 4:**

La durata del leasing è di quattro anni in quanto il periodo non annullabile e il periodo esigibile sono entrambi di quattro anni. Sebbene il locatore possa sfrattare il locatario in qualsiasi momento dopo tre anni, ciò non influisce sulla determinazione della durata del leasing. Dal punto di vista del locatario, il locatore ha la capacità di far valere il contratto per quattro anni, senza la collaborazione o l'assenso del locatario.

#### **Esempio 4.5-3 - Determinazione della durata del leasing: Diritti e obbligazioni derivanti da pratiche commerciali abituali**

Un locatario utilizza un edificio per uffici di proprietà della sua impresa madre. Controllata e controllante non hanno un contratto di leasing documentato per iscritto; tuttavia, la controllata paga un importo mensile alla controllante per l'utilizzo degli uffici. La controllata utilizza l'ufficio da diversi anni e ha una

sede centrale stabilita in quello spazio. Se il locatario dovesse lasciare lo spazio, l'impresa madre sarebbe in grado di affittare lo spazio a un nuovo locatario con un costo aggiuntivo minimo o nullo.

### Valutazione

La valutazione della durata del leasing comporta i seguenti step:

#### Step 1:

Benché non vi sia un contratto di leasing per iscritto, la definizione di contratto è “un accordo tra due o più parti parties che crea diritti e obbligazioni esigibili”. Le indicazioni dell'IFRS 15.10 stabiliscono che un contratto può essere “scritto, orale o derivare implicitamente dalle pratiche commerciali abituali dell'entità”. In questa situazione le pratiche commerciali abituali danno luogo a rilevanti diritti e obbligazioni esigibili.

#### Step 2:

Il periodo non annullabile è di zero anni, in quanto entrambe le parti possono risolvere l'accordo in qualsiasi momento.

#### Step 3:

L'entità considera tutti i fatti e le circostanze rilevanti, inclusi i costi di trasferimento della propria sede centrale, la disponibilità di spazi per uffici simili, ecc. e determina che il locatario si esporrebbe a una penalità più che minima se dovesse risolvere il contratto di locazione prima della fine dell'anno 10. Il locatore non si esporrebbe mai a una penalità più che minima; tuttavia, il periodo esigibile si estende fino a quando sia il locatario che il locatore non si esporrebbero a una penalità più che minima.

#### Step 4:

L'entità applica giudizio, considera tutti i fatti e le circostanze rilevanti e conclude che la durata del leasing è di otto anni. Nel fare ciò, l'entità considera i fattori rilevanti di cui all'IFRS 16.B37-B40. In questo caso la durata del leasing è inferiore al periodo esigibile perché il locatario che valuta se è ragionevolmente certo di continuare ad esercitare le opzioni di tacito rinnovo è una soglia diversa rispetto alla valutazione delle "penalità" che è richiesta per valutare il periodo esigibile.

### Esempio 4.5-4 - Determinazione della durata del leasing: leasing di un terreno con un edificio costruito dal locatario

Un locatario stipula un contratto di leasing di un terreno per un periodo di 10 anni. Al termine dei 10 anni, il contratto di leasing si estingue senza opzioni di rinnovo o proroga previste dal contratto o previste dalla legge. Entro la fine del primo anno, il locatario ha costruito un edificio sul terreno con una vita utile di 50 anni. Durante la negoziazione del contratto di leasing, il locatore era a conoscenza dei piani del locatario di costruire l'edificio sul terreno.

### Valutazione

La valutazione della durata del leasing comporta i seguenti step:

#### Step 1:

Il contratto di leasing stabilisce i diritti e le obbligazioni applicabili alla determinazione della durata del leasing. Alla luce del fatto che il locatario ha costruito un'attività sul terreno con una vita utile significativamente più lunga del contratto di locazione, le discussioni tra il locatario e il locatore durante la negoziazione del contratto di locazione dovrebbero essere prese in considerazione anche per determinare i diritti e le obbligazioni previsti dal contratto.

#### Step 2:

Il periodo non annullabile è di 10 anni, poiché nessuna delle parti può risolvere il contratto di leasing fino a questo momento.

**Step 3:**

È probabile che il periodo esigibile del leasing sia superiore a 10 anni, nonostante il fatto che il contratto scritto termini dopo 10 anni senza opzioni di proroga previste dal contratto o dalla *common law*. Poiché il locatore era consapevole del fatto che il locatario avrebbe costruito un edificio sul terreno, il che rende economicamente insostenibile per il locatario restituire il terreno alla fine del periodo non annullabile di 10 anni, l'accordo tra il locatario e il locatore è implicitamente per un periodo superiore a 10 anni. Applicando giudizio, e considerando tutti i fatti e le circostanze rilevanti, un'entità determina che sia il locatario che il locatore continuerebbero ad essere esposti a una penalità più che minima fino alla fine dell'anno 50.

**Step 4:**

Applicando giudizio, e considerando tutti i fatti e le circostanze rilevanti, un'entità conclude che la durata del leasing è di 45 anni.

**Esempio 4.5-5 - Determinazione della durata del leasing: Penalità più che minima per il locatore**

Il locatario gestisce un sito minerario in un'area remota, il cui accesso e rifornimento sono costosi. Il locatario stipula un contratto di leasing con un locatore per il noleggio di macchinari estrattivi con una vita utile di cinque anni. Il contratto di leasing ha un periodo non annullabile di un anno. In base a quanto previsto dal leasing, dopo un anno, il contratto si rinnova mensilmente a meno che una delle parti non disdica. Il contratto non prevede penali contrattuali in caso di risoluzione. Il locatario dispone di macchinari alternativi che potrebbe noleggiare da altri fornitori che posseggono macchinari disponibili vicino al sito minerario; pertanto, i costi di spedizione sarebbero minimi. Se il locatore dovesse risolvere il contratto di leasing, dovrebbe farsi carico dei costi di spedizione e gestione per riportare i macchinari nel suo magazzino. Questi costi sarebbero significativi.

**Valutazione**

La valutazione della durata del leasing comporta i seguenti step:

**Step 1:**

Il contratto di leasing stabilisce i diritti e le obbligazioni applicabili alla determinazione della durata del leasing.

**Step 2:**

Il periodo non annullabile è di un anno, in quanto né il locatario né il locatore possono rescindere il contratto di leasing durante questo periodo di tempo.

**Step 3:**

Il periodo esigibile è di cinque anni, in quanto è solo in questo momento che il locatario e il locatore si esporrebbero al massimo a una minima penalità in caso di risoluzione del leasing. Alla fine del primo anno, il locatario può risolvere senza esporsi a una penalità più che minima perché potrebbe ottenere i macchinari da un altro fornitore con un costo minimo. Il locatore continuerebbe ad essere esposto a una penalità economica per tutta la vita utile dei macchinari, in quanto la risoluzione del leasing comporterebbe l'obbligo per il locatore di pagare costi di spedizione e gestione significativi per riportare l'attrezzatura al suo magazzino.

**Step 4:**

Il periodo non annullabile (minimo) è di un anno e il periodo esigibile (massimo) è di cinque anni, quindi la durata del leasing è compresa tra uno e cinque anni. L'IFRS 16.B37 afferma che "l'entità valuta se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare l'opzione di proroga del leasing...". Ciò significa che un'entità che determina la durata del leasing in questa situazione, sia essa il locatario o il locatore, deve valutare la probabilità che il locatario eserciti le sue opzioni di risoluzione, che esistono ininterrottamente tra la fine del primo anno e il quinto anno. Applicando giudizio e considerando tutti i fatti e le circostanze

rilevanti, la durata del contratto di locazione è valutata in tre anni. Ciò sulla base dei criteri di cui all'IFRS 16.B37, che fornisce indicazioni per valutare le opzioni disponibili solo al locatario in un contratto di leasing. Le entità considerano, ad esempio, la misura in cui i macchinari esistenti sono integrati nelle operazioni del locatario e il costo dei canoni di locazione rispetto ai prezzi di mercato correnti per macchinari simili.

## 4.6 Revisioni della durata del leasing

Un locatario deve rideterminare periodicamente la durata del leasing per valutare se è ragionevolmente certo che l'opzione di proroga o di risoluzione siano esercitate. La durata può cambiare anche a causa di modifiche significative al contratto di locazione.

### *Rivalutazione della ragionevole certezza di esercitare o meno un'opzione*

Il requisito di rivalutare la ragionevole certezza di esercitare un'opzione di proroga o di non esercitare un'opzione di risoluzione si applica al locatario e non al locatore.

Le modifiche nella durata del leasing possono verificarsi a causa di una modifica delle intenzioni di un'entità, della prassi aziendale dell'entità e di altre circostanze che non erano prevedibili quando la durata è stata stimata per la prima volta.

Un locatario è tenuto a rivalutare la probabilità di esercitare o di non riuscire a esercitare le opzioni al verificarsi di un evento o di un cambiamento di circostanze che:

- a) è sotto il controllo del locatario; è
- b) influisce se il locatario è ragionevolmente certo di esercitare un'opzione che non era precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing, o di non esercitare un'opzione precedentemente inclusa nella determinazione della durata.

Di per sé, un cambiamento favorevole o sfavorevole dei canoni di locazione di mercato non comporta quindi una rivalutazione, in quanto i cambiamenti dei canoni di locazione di mercato non sono "sotto il controllo del locatario".

Eventi significativi o cambiamenti delle circostanze che richiedono una rivalutazione della durata del leasing includono:

- Migliorie significative apportate alle attività in leasing non previste alla data di inizio e che si prevede comportino un beneficio economico significativo per il locatario quando l'opzione di proroga o risoluzione del leasing, o di acquisto dell'attività sottostante, diventa esercitabile;
- Una modifica o una personalizzazione significativa dell'attività sottostante che non era prevista alla data di inizio;
- L'inizio di una sublocazione dell'attività sottostante per un periodo che va oltre la fine della durata del leasing precedentemente determinata; e
- Una decisione commerciale del locatario che è direttamente rilevante per l'esercizio, o meno, di un'opzione (ad esempio, la cessione di un ramo d'azienda in cui è impiegata l'attività consistente nel diritto d'uso).

### **Esempio 4.6-1 - Rivalutazione della durata del leasing: Evento fuori dal controllo del locatario**

L'Entità A ottiene uno spazio commerciale in leasing dall'Entità B. Il periodo non annullabile del leasing è di cinque anni e il contratto dà all'Entità A la possibilità di prorogare il leasing per un ulteriore periodo di cinque anni.

Lo spazio commerciale si trova in una posizione centrale ad alta visibilità. All'inizio del leasing, l'Entità A determina di essere ragionevolmente certa di esercitare l'opzione di proroga. Di conseguenza, l'Entità A determina che la durata del leasing è di 10 anni.

**Scenario A:** Tre anni dopo l'inizio del contratto di leasing, un concorrente dell'Entità A apre un grande punto vendita vicino ai locali dell'Entità A. Tuttavia, non si prevede che influisca in modo significativo sui

piani aziendali dell'Entità A, in quanto l'Entità A ha intrapreso azioni di mitigazione, tra cui un'ulteriore diversificazione.

#### Valutazione

Va notato che un cambiamento delle circostanze non è di per sé un evento scatenante per la rivalutazione della durata del leasing. Le entità potrebbero dover rivalutare la ragionevole certezza di esercitare le opzioni di proroga o di risoluzione a seguito delle loro azioni intraprese in risposta al cambiamento delle circostanze.

In questo caso, il cambiamento di circostanze, ovvero l'apertura del punto vendita del concorrente, non è sotto il controllo dell'Entità A. L'Entità A non si aspetta un cambiamento nei suoi piani aziendali a seguito del cambiamento delle circostanze e non ha intrapreso alcuna azione in risposta al cambiamento. Pertanto, l'Entità A non rivaluta la durata del leasing alla fine dei tre anni.

**Scenario B:** Tre anni dopo l'inizio del contratto di leasing, il concorrente dell'Entità A apre un grande punto vendita vicino ai locali dell'Entità A, il che influisce negativamente sull'afflusso di consumatori verso l'Entità A e sulla generazione di ricavi. Di conseguenza, la direzione aziendale dell'Entità A ha deciso di trasferire il negozio in un'altra parte della città e questo è dimostrabile nei suoi piani aziendali.

#### Valutazione

Anche in questo caso, il cambiamento di circostanze, cioè l'apertura del punto vendita del concorrente, non è sotto il controllo dell'Entità A. Tuttavia, l'Entità A ha preso provvedimenti in risposta al cambiamento, ovvero ha deciso di trasferire il negozio in un'altra parte della città. Questa azione da parte dell'Entità A rende necessaria una rivalutazione dell'opzione di proroga e della durata del leasing.

#### Esempio 4.6-2 - Rivalutazione della durata del leasing: Evento sotto il controllo del locatario

L'Entità A ottiene un palazzo per uffici in leasing dall'Entità B per un periodo di 10 anni con un periodo non annullabile di cinque anni. Dopo cinque anni, l'Entità A ha un'opzione di risoluzione del leasing con un preavviso di tre mesi. All'inizio del contratto di leasing, l'Entità A è ragionevolmente certa di non esercitare l'opzione di risoluzione del contratto di locazione e di conseguenza determina la durata del contratto di locazione in 10 anni.

Alla fine di tre anni, l'Entità A cede un importante ramo d'azienda, il che comporta una sostanziale riduzione del personale. Dopo la cessione, l'Entità A necessita di uno spazio per uffici più piccolo rispetto al palazzo attuale.

#### Valutazione

La cessione del ramo d'azienda è un evento significativo che è sotto il controllo dell'Entità A e influisce sul fatto che l'Entità A sia ragionevolmente certa di non esercitare l'opzione di risoluzione. Pertanto, l'Entità A rivaluta la durata del leasing alla fine del terzo anno. Conclude che è ragionevolmente certa di esercitare l'opzione di risoluzione al termine di cinque anni e che la durata del leasing è rivalutata in cinque anni. La passività del leasing e la relativa attività consistente nel diritto d'uso sono di conseguenza rivalutate.

Il requisito di rivalutare la ragionevole certezza che le opzioni siano esercitate al verificarsi di un evento significativo o di un cambiamento di circostanze non è applicabile al locatore. Pertanto, l'Entità B non rivaluta la durata del leasing alla fine dei tre anni. L'Entità B rivede la durata del leasing se vi è un cambiamento nel periodo non annullabile del leasing.

Pertanto, supponendo che l'Entità B abbia stabilito all'inizio che la durata del leasing è di 10 anni, essa rivedrà la durata del leasing in cinque anni quando l'Entità A comunicherà all'Entità B l'esercizio dell'opzione di risoluzione.

### ***Rivalutazione della durata del leasing a causa di un cambiamento nel periodo non annullabile***

Il requisito di rivalutare la durata del leasing a causa di un cambiamento nel periodo non annullabile si applica sia al locatario che al locatore.

Se si verifica un cambiamento nel periodo non annullabile del leasing, l'entità è tenuta a rivedere la durata del leasing. Di seguito sono riportati alcuni esempi in cui il periodo non annullabile del leasing cambia:

- Il locatario esercita un'opzione non precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing da parte dell'entità;
- Il locatario non esercita un'opzione precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing da parte dell'entità;
- Si verifica un evento che obbliga contrattualmente il locatario ad esercitare un'opzione non precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing da parte dell'entità;
- Si verifica un evento che vieta contrattualmente al locatario di esercitare un'opzione precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing da parte dell'entità.

Va notato che il locatario è tenuto a rivalutare la probabilità di esercitare o meno un'opzione di proroga, o di non esercitare un'opzione di risoluzione, al verificarsi di un evento significativo o di un cambiamento significativo delle circostanze che è sotto il controllo del locatario e influisce sul fatto che il locatario sia ragionevolmente certo di esercitare un'opzione non precedentemente inclusa nella sua determinazione della durata del leasing, o di non esercitare un'opzione precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing.

Il locatore non è tenuto a rivalutare la ragionevole certezza che il locatario eserciti un'opzione di proroga o non eserciti un'opzione di risoluzione. Il locatore rivaluta la durata del leasing quando il locatario esercita effettivamente un'opzione non precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing o non esercita un'opzione precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing.

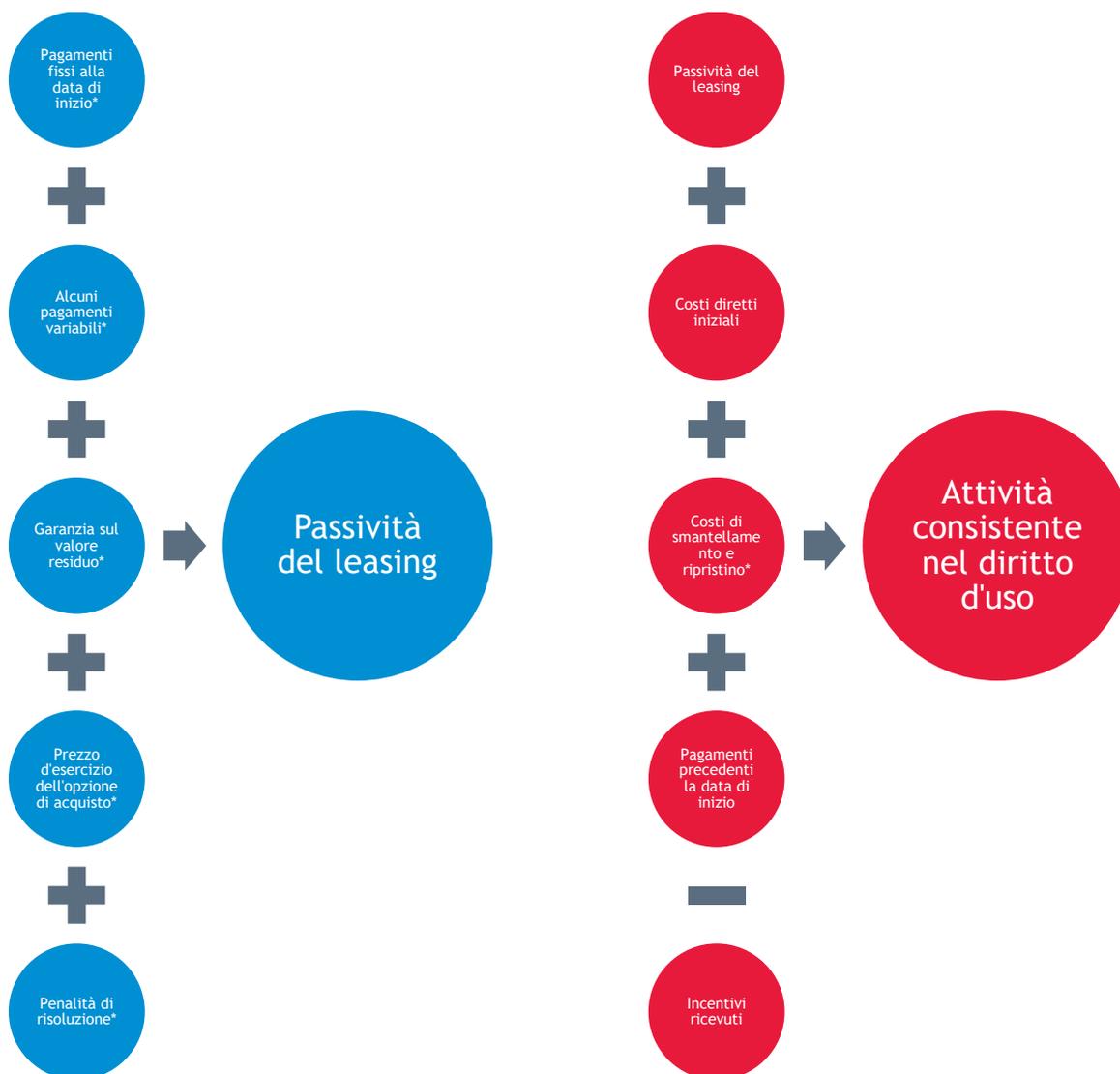
Le revisioni alle stime originali della durata del leasing derivanti da rivalutazioni relative alla probabilità di esercizio delle opzioni comportano la rimisurazione del valore contabile delle attività e passività in leasing. Questo è discusso nelle sezioni 5.6 e 5.7 seguenti.

### ***Rimisurazioni dovute a modifiche al contratto di leasing***

La durata del leasing può essere cambiata se il locatario e il locatore accettano di modificare il contratto di locazione. Le modifiche contrattuali, che comportano anche la rimisurazione delle attività e delle passività in leasing, sono discusse nella sezione 5.7.

## 5. CONTABILITÀ DEL LOCATARIO - RILEVAZIONE E MISURAZIONE

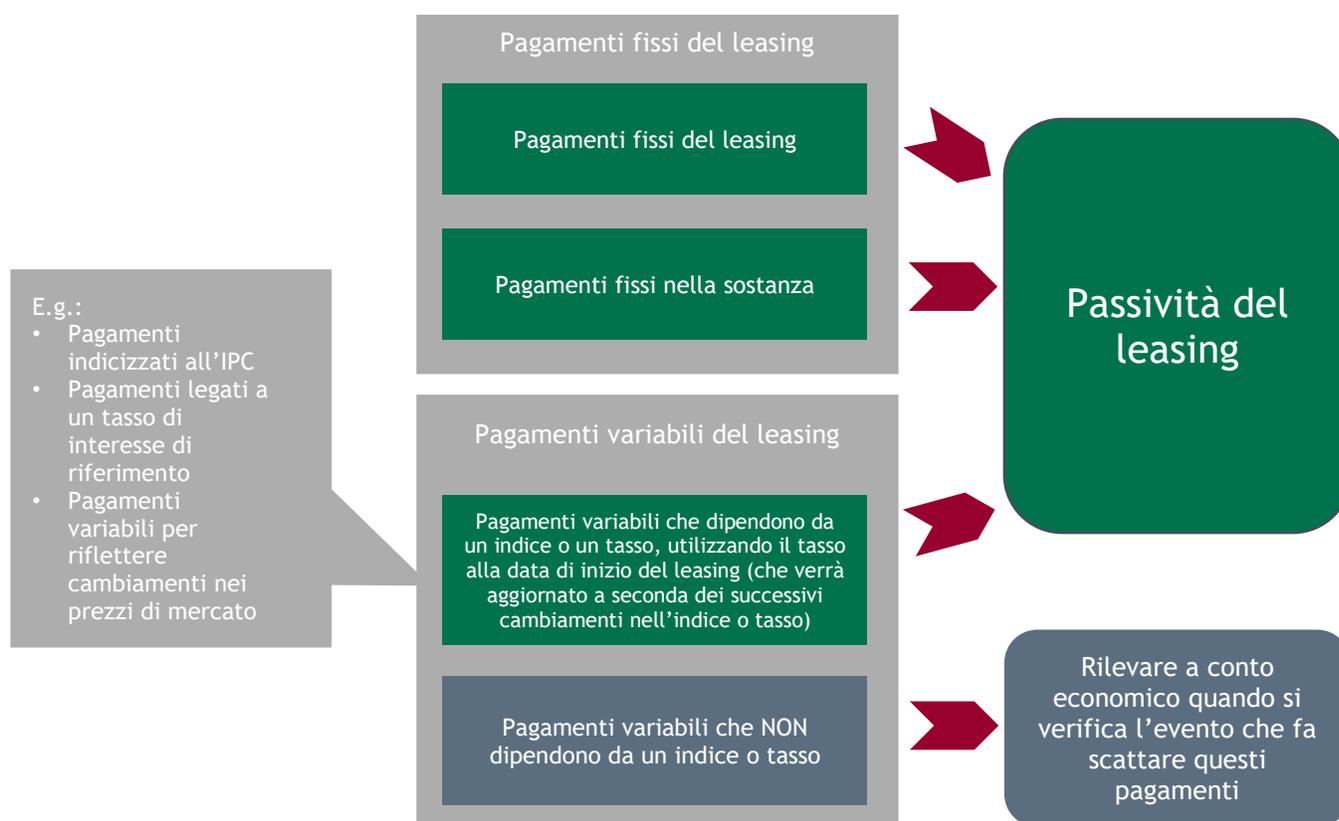
Alla data di inizio di un contratto di locazione, cioè la data in cui il locatore rende un'attività sottostante disponibile per l'uso da parte di un locatario, la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso comprendono le voci sottoelencate. Va sottolineato che un leasing è rilevato alla data di inizio. Un leasing non è rilevato fino a questo momento; pertanto, un locatario che stipula un contratto di leasing con un locatore non rileva attività e passività fino alla data di inizio del contratto di leasing sottostante.



\*Pagamenti scontati (cfr. sezione 5.2 - tasso di sconto sulla rilevazione iniziale)

## 5.1 Passività - rilevazione iniziale

La misurazione iniziale della passività del leasing è costituita da più componenti, come illustrato nel seguente diagramma di flusso:



Tutti i componenti della passività (pagamenti fissi del leasing, pagamenti fissi in sostanza e pagamenti variabili che dipendono da un indice o tasso) sono sommati e attualizzati ad un tasso adeguato (cfr. sezione 5.2).

I seguenti componenti sono inclusi nella misura in cui si presentano lungo la durata del leasing (come definito nella sezione 4):

### Pagamenti fissi

Questi includono i pagamenti dovuti nel contratto di leasing. Alcuni pagamenti possono essere strutturati in modo tale da sembrare variabili, ma in base alla loro natura o alle circostanze sono inevitabili e quindi sono "pagamenti fissi nella sostanza". I pagamenti fissi nella sostanza possono assumere diverse forme:

- pagamenti basati su un determinato presupposto (ad esempio che un'attività in leasing dovrà operare durante il periodo);
- pagamenti strutturati come contenenti componenti variabili, in cui la componente variabile verrà risolta durante il periodo di locazione (ad esempio, i pagamenti che diventano fissi una volta che il livello base di utilizzo dell'attività da parte del locatario è stato stabilito nel primo anno). Tali pagamenti diventano in sostanza pagamenti fissi quando la variabilità è risolta;
- ci sono più potenziali pagamenti che un locatario può fare, ma solo una opzione è realistica;
- c'è più di un unico insieme di pagamenti potenziali, ma almeno uno deve essere fatto. In questo caso, i pagamenti minimi (su base scontata) sono i pagamenti di leasing fissi.

### Esempio 5.1-1 - Pagamenti fissi nella sostanza

Di seguito sono riportati alcuni esempi di scenari in cui si valuta se i pagamenti variabili sono pagamenti fissi nella sostanza.

#### Scenario #1 - pagamenti minimi

Un locatario stipula in un contratto di locazione di 15 anni di uno spazio in un centro commerciale. L'affitto minimo è CU 100 all'anno, a meno che le vendite superino CU 1.000 all'anno. Se le entrate per vendite eccedono CU 1.000 all'anno, i canoni di affitto sono pari a CU 50.000. Il locatario ha storicamente generato entrate per vendite nei suoi negozi tra CU 150.000 e CU 250.000 all'anno. Il negozio deve funzionare entro determinati orari di apertura.

*Analisi* - Il contratto di locazione tecnicamente definisce dei pagamenti variabili in quanto i canoni di locazione possono ammontare a CU 100 o CU 50.000. Tuttavia, non è realisticamente possibile che il locatario avrà meno di CU 1.000 di vendite per anno data la sua esperienza con precedenti negozi. In questo caso, non vi è alcuna vera variabilità nei pagamenti poiché un solo risultato è realisticamente probabile che si verifichi. Il locatario dovrebbe includere i canoni di CU 50.000 all'anno nella sua misurazione iniziale del contratto di leasing.

#### Scenario #2 - Pagamenti basati interamente sulle vendite

Un locatario stipula in un contratto di locazione di 15 anni di uno spazio in un centro commerciale. Non ci sono pagamenti fissi. I canoni sono pari al 5% delle vendite annuali. Il locatario ha dimostrato al locatore al momento della stipula del contratto di generare almeno CU 125.000 all'anno in ogni negozio, e in media, CU 150.000.

*Analisi* - Anche se vi è un elevato grado di certezza che il locatario sosterrà un costo per leasing di almeno CU 6.250 (CU 125.000 \* 5%) all'anno, i canoni di locazione variabili che sono legati alla performance futura o all'uso del bene sottostante sono esclusi dalla definizione di canoni di leasing. Di conseguenza, nessuna passività è riconosciuta per tali canoni di leasing variabili.

### Commento BDO

Nel giungere alla decisione di escluderli dalla definizione dei canoni di leasing, alcuni membri dello IASB hanno ritenuto che tali elementi variabili non soddisfino la definizione di passività per il locatario fino a quando le prestazioni o l'uso si verificano. Altri membri dello IASB hanno ritenuto che tutti i canoni variabili di leasing soddisfino la definizione di passività per il locatario, con la decisione di escluderli dalle passività in leasing per motivi puramente a beneficio dei costi (ad esempio, per evitare il potenziale bisogno di locatari con pagamenti di leasing basati sul fatturato di fare stime di vendite troppo lontane nel futuro), e in risposta alle preoccupazioni circa l'alto grado di incertezza nella misurazione che si porrebbe e il gran numero di contratti di leasing detenuti da alcuni locatari.

#### Scenario #3 - contratto di fornitura di materiali di consumo allegato a un leasing

Il locatore affitta attrezzature mediche agli ospedali e vende materiali di consumo utilizzati per il funzionamento delle attrezzature. Il locatore concede al locatario (un ospedale) il diritto di utilizzare l'apparecchiatura senza alcun costo per un periodo di 10 anni. Tuttavia, in cambio, il cliente acconsente a quanto segue:

- il locatario non è obbligato ad un acquisto minimo di materiali di consumo, ma il locatore deve essere il fornitore esclusivo dei materiali di consumo se il locatario decide di acquistarli;
- il prezzo per ogni materiale di consumo ordinato è CU 10;
- sulla base di esperienze passate, il locatario stima il consumo di 25.000 materiali di consumo all'anno. Come minimo, il locatario ritiene che ne utilizzerà 5.000.

*Analisi* - Il contratto non contiene un ordine minimo di materiali di consumo che il locatario deve collocare. Di conseguenza, come nello scenario #2, poiché i pagamenti variabili sono legati al futuro utilizzo delle attrezzature mediche (i pagamenti per l'equipaggiamento sono inclusi nel prezzo dei materiali di consumo), essi sono esclusi dalla definizione dei canoni in leasing e non è riconosciuta nessuna passività. Se il contratto contenesse una quantità di ordine minimo, ciò darebbe luogo alla necessità di registrare una passività.

## Pagamenti variabili

I pagamenti di leasing variabili possono assumere più forme. Essi possono essere indicizzati ad un tasso come l'inflazione, indici specifici (ad esempio il LIBOR) o l'indice dei prezzi al consumo, o essere collegati alle prestazioni del bene stesso (ad esempio una percentuale delle vendite per un negozio in un centro commerciale).

Il trattamento dei pagamenti di leasing variabili è sintetizzato come segue:

### Pagamenti variabili che dipendono da un indice o tasso

- inclusi nella rilevazione iniziale del leasing al tasso o indice alla data di decorrenza.
- rideterminare il leasing nel periodo in cui cambia il tasso o l'indice (vedi sezione 5.6).

### Altri pagamenti variabili

- esclusi dalla rilevazione iniziale del leasing.
- rilevati a conto economico (o nel valore contabile di un'altra attività come richiesto da un altro Standard) quando avviene l'evento o la condizione che causa il pagamento.

Per pagamenti variabili che dipendono da un indice o un tasso, l'IFRS 16.27(b) prevede (enfasi aggiunta):

*Alla data di decorrenza i pagamenti dovuti per il leasing inclusi nella valutazione della passività del leasing comprendono i seguenti pagamenti per il diritto di utilizzo dell'attività sottostante lungo la durata del leasing non versati alla data di decorrenza:*

(a)....

(b) i pagamenti variabili dovuti per il leasing *che dipendono da un indice o un tasso, valutati inizialmente utilizzando un indice o un tasso alla data di decorrenza (come descritto al paragrafo 28)*

(c)...

(d)...

(e)...

Si noti che, ai fini della misurazione iniziale della passività del leasing, i locatari non sono tenuti o autorizzati a stimare le variazioni future dell'indice o del tasso da cui dipendono i pagamenti variabili.

### Esempio 5.1-2 - Pagamenti di leasing variabili indicizzati a un tasso di interesse

Il locatario stipula un contratto di leasing per una durata di cinque anni con pagamenti annuali di CU100,000 all'anno. Questi pagamenti sono indicizzati a un tasso di interesse di riferimento pubblicato nella giurisdizione in cui opera il locatario, in modo tale che i pagamenti del leasing per ogni anno si baseranno sul tasso di interesse alla fine dell'anno solare precedente (vale a dire che il tasso di interesse al 31 dicembre 20x0 determinerà i pagamenti del leasing 20x1). All'inizio del contratto di leasing, il tasso di interesse applicabile era del 5%.

Se il tasso di interesse di riferimento pubblicato rimanesse al 5% lungo i 5 anni di durata del leasing, i flussi di cassa sarebbero come segue:

Anno	Flussi di cassa (arrotondati)
1	100,000

2	105,000 (100,000 * 1.05)
3	110,250 (105,000 * 1.05)
4	115,762 (110,250 * 1.05)
5	121,551 (115,763 * 1.05)
Totale	552,563

### Valutazione

Il contratto di leasing prevede un incremento dei canoni sulla base del tasso di interesse e non del movimento del tasso di interesse. Come richiesto dall'IFRS 16.27(b), i pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono da un indice o un tasso sono valutati inizialmente utilizzando un indice o un tasso alla data di decorrenza.

In questo esempio, il tasso dell'indice di riferimento pubblicato alla data di inizio è del 5%. Anche se il tasso di interesse di riferimento non subisce variazioni durante l'intera durata del leasing e rimane al 5%, secondo i termini del contratto, i canoni di leasing aumenteranno a un tasso del 5%. Pertanto, per la valutazione iniziale della passività del leasing, il locatario deve considerare l'aumento dei canoni di leasing al 5%, che è il tasso di interesse alla data di inizio. Il locatario non è tenuto o autorizzato a prevedere i tassi di interesse futuri per la valutazione iniziale della passività del leasing.

### Esempio 5.1-3 - Pagamenti di leasing variabili indicizzati al movimento di un tasso di interesse

Il locatario stipula un contratto di leasing per una durata di cinque anni con pagamenti annuali di CU10,000 all'anno. Questi pagamenti sono indicizzati al movimento del tasso di interesse di riferimento pubblicato nella giurisdizione in cui opera il locatario, in modo tale che i pagamenti del leasing per ogni anno si baseranno sull'aumento o sulla diminuzione proporzionale del tasso di interesse all'inizio dell'anno solare in corso rispetto all'anno solare precedente. Per esempio, se il tasso di interesse al 1° gennaio 20X1 è del 6% e al 1° gennaio 20X0 è del 5%, e se il canone di leasing per l'anno solare 20X0 è di CU100,000; il canone di leasing per il 20X1 sarà di  $CU100,000 * 6\%/5\% = CU120,000$ .

All'inizio del leasing, il tasso di interesse applicabile era del 5%.

### Valutazione

In questo caso, i pagamenti variabili del leasing dipendono dal movimento del tasso di interesse di riferimento pubblicato. Se il tasso di interesse di riferimento pubblicato è rimasto costante al 5% per tutta la durata del leasing, non vi sarà alcuna variazione nei pagamenti del leasing e i pagamenti rimarranno a CU100,000.

Pertanto, per la valutazione iniziale della passività del leasing, il locatario considera i pagamenti del leasing a CU100,000 per cinque anni. Il locatario non è autorizzato a stimare l'ammontare atteso dei canoni di leasing nel corso della durata del leasing.

### Esempio 5.1-4 - Pagamenti di leasing variabili indicizzati all'Indice dei Prezzi al Consumo

#### Anno 1 - Inizio del leasing

Un locatario entra in un affitto di 10 anni di immobile con pagamenti annuali per leasing di CU 50.000 pagabili all'inizio di ogni anno. Il contratto specifica che i pagamenti in leasing aumenteranno ogni due anni in linea con l'aumento dell'indice dei prezzi al consumo dei 24 mesi precedenti. L'indice dei prezzi al consumo alla data di inizio è 125.

Il locatario ha determinato il tasso di attualizzazione sconto ai pagamenti di affitto in 5% (veda la sezione 5.2 per una discussione su come determinare il tasso di attualizzazione adatto).

Alla data di inizio, il locatario fa il pagamento per il primo anno e misura la passività di leasing al valore attuale dei restanti nove pagamenti di CU 50.000, attualizzata al tasso di interesse del 5% all'anno, che è CU 355.391.

### Valutazione

Il locatario riconosce inizialmente le attività e le passività in relazione al contratto di locazione come segue.

DR attività consistente nel diritto d'uso	405,391
CR passività del leasing	355,391
CR cassa	50,000 (pagamento di leasing per il primo anno)

Nel misurare la passività di leasing, il locatario non fa alcuna stima di come le modifiche future nell'IPC avranno un impatto sui futuri pagamenti di leasing e presuppone che il pagamento iniziale rimarrà costante nel corso della durata del leasing.

### Esempio 5.1-5 - Interazione fra pagamenti di leasing legati a un indice e clausole di aumento dei canoni

L'Entità K stipula un contratto di locazione quinquennale con un canone base di CU200 all'anno da pagare in anticipo. L'affitto aumenterà a un tasso fisso per i primi tre anni come segue:

Anno 1	200
Anno 2	202
Anno 3	204

Questo incremento ha lo scopo di approssimare gli aumenti dell'IPC; tuttavia, gli aumenti sono fissi e non sono pagamenti variabili di leasing dipendenti da un indice o da un tasso.

Per gli anni quattro e cinque, i pagamenti saranno determinati in base all'IPC dell'anno immediatamente precedente (ad esempio, il canone di leasing del quarto anno si baserà sul canone del terzo anno rettificato per l'aumento/diminuzione dell'IPC durante il terzo anno, come determinato il primo giorno del quarto anno).

Non ci sono minimi o massimali nel contratto, pertanto i canoni negli anni quattro e cinque possono aumentare o diminuire rispetto al terzo anno a seconda del movimento dell'IPC per il terzo anno.

La questione è quali importi per gli anni quattro e cinque debbano essere inclusi nella valutazione della passività del leasing alla data di inizio.

### Valutazione

I canoni di leasing negli anni da uno a tre sono fissi e sono quindi inclusi nella valutazione della passività del leasing.

I canoni di leasing negli anni quattro e cinque sono “i pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono da un indice o un tasso” (IFRS 16.27(b)), e sono quindi inclusi nella valutazione della passività del leasing, ma essi sono inizialmente valutati utilizzando un indice o un tasso alla data di decorrenza.

Secondo un approccio, che applica l'IFRS 16.27(b) in senso letterale, il locatario è tenuto a basare i pagamenti degli anni quattro e cinque sull'indice o tasso alla data di inizio, cosa che corrisponde a un canone di leasing di CU200. Tuttavia, a nostro avviso, ciò non è appropriato.

L'IFRS 16.42(b) fornisce indicazioni su come valutare un contratto di leasing quando la modifica è dovuta alla variazione di un indice o tasso. Stabilisce che “il locatario deve determinare i pagamenti dovuti per il leasing rivisti per la restante durata del leasing in base ai pagamenti contrattuali rivisti”.

L'Esempio Illustrativo 14A dell'IFRS 16 dimostra che quando un leasing è rideterminato poiché i flussi finanziari di uno o più periodi risentono di una variazione di un indice o tasso, i periodi successivi sono rideterminati sulla base dell'anno il cui indice o tasso applicabile è stato ora risolto. Ciò è dimostrato nell'esempio 5.6-3.

La clausola di aumento fisso e l'aumento a causa di variazioni dell'IPC sono "collegati" dal momento che il pagamento del quarto anno sarà basato su come i movimenti dell'IPC incidono sul pagamento fisso nell'anno tre, che è 204.

Quando l'IFRS 16.27(b) afferma che i pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono da un indice o un tasso sono inizialmente valutati utilizzando un indice o un tasso alla data di decorrenza, riteniamo che debba essere interpretato nel senso che vengono utilizzati i pagamenti fissi esistenti alla data di decorrenza, non necessariamente il pagamento nel primo periodo di un contratto di leasing. Pertanto, poiché il pagamento di leasing del terzo anno è fissato alla data di decorrenza e sarà la base per la rideterminazione nel quarto anno una volta noto il movimento dell'IPC per il terzo anno, il pagamento fisso del terzo anno dovrebbe essere utilizzato per valutare inizialmente il contratto di leasing per gli anni da quattro a cinque.

Di conseguenza, è necessario utilizzare il seguente profilo di pagamento per valutare la passività del leasing alla data di decorrenza.

Anno 1	200
Anno 2	202
Anno 3	204
Anno 4	204
Anno 5	204

### Esempio 5.1-6 - Valutazione della passività del leasing in caso di leasing "solo interessi"

Il locatario stipula un contratto di leasing di sette anni in cui il capitale nozionale dell'attività sottostante è pari a CU10.000. I pagamenti annuali si basano sull'EURIBOR moltiplicato per l'ammontare del capitale nozionale (ad es. EURIBOR \* CU10.000), pagabile annualmente in via posticipata, e l'ammontare nozionale è dovuto al termine della durata del leasing. L'EURIBOR è del 3% alla data di inizio del leasing. La questione è se un ammontare diverso da CU10.000 dovuto al termine del leasing debba essere incluso nella valutazione del leasing.

#### Valutazione

L'IFRS 16.27(b) richiede che la passività del leasing includa "i pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono da un indice o un tasso, valutati inizialmente utilizzando un indice o un tasso alla data di decorrenza". L'unico elemento ignoto nella formula per determinare i pagamenti di leasing degli anni da uno a sei è il tasso EURIBOR; tuttavia, l'IFRS 16.27(b) richiede al locatario di utilizzare il tasso alla data di decorrenza per la valutazione iniziale. Pertanto, il locatario include un pagamento di CU300 (3% di CU10.000) per gli anni da uno a sei e un pagamento di CU10.300 per l'anno, scontato utilizzando un tasso appropriato. Il locatario è tenuto a rideterminare il leasing a ogni data di bilancio sulla base delle variazioni dell'EURIBOR (see Section 5.6).

#### Commento BDO

##### *Prevedere indici e tassi*

Lo IASB ha valutato se l'IFRS 16 dovesse richiedere agli enti di prevedere una stima di ciò che l'indice o il tasso sarà ad ogni data di rideterminazione lungo la durata del contratto, o di assumere che l'indice o il

tasso in vigore alla data di inizio sia costante per tutta la durata del contratto di locazione. In definitiva, lo IASB ha respinto entrambi questi approcci, in quanto potrebbe richiedere ai locatari di fare stime utilizzando dati macroeconomici che potrebbero non essere prontamente disponibili e i costi potrebbero superare i benefici per gli utenti dei bilanci (IFRS 16.BC166). Pertanto, la versione finale del principio non richiede che un locatario faccia supposizioni o ottenga previsioni sul futuro. Richiede invece al locatario di misurare le passività di leasing utilizzando pagamenti in leasing che non prevedano nessuna modifica al cambiamento dell'affitto per il restante periodo di leasing.

Tuttavia, le attività e le passività del leasing devono essere rimisurate come e quando si realizzano le modifiche dei pagamenti in leasing collegati ad un tasso o indice. I leasing immobiliari a lungo termine contengono spesso incrementi legati a indici quali l'indice dei prezzi al consumo, i tassi di inflazione pubblicati da enti governativi o incrementi periodici delle condizioni di mercato. La seguente sezione 5.6 tratta più nel dettaglio tali rimisurazioni.

### **Costi di manutenzione delle aree comuni e pagamenti di leasing variabili**

Come trattato nella sezione 3, i contratti di leasing di immobili multi-unità (ad esempio edifici per uffici, centri commerciali ecc.) includono spesso costi di manutenzione delle aree comuni, per cui ai locatari viene addebitata la loro quota proporzionale di costi comuni, che possono includere utenze, sicurezza, pulizia, ecc. Questi costi di manutenzione delle aree comuni possono essere sotto forma di una percentuale dell'affitto, di una tariffa fissa per metro quadro occupato o di pagamenti "rateali" stimati, che vengono confrontati con i costi finali effettivi su base regolare.

Come trattato nella sezione 3, i locatari possono scegliere, come espediente pratico per classe di attività sottostante, di includere componenti non di leasing nella valutazione delle passività del leasing. Nell'effettuare questa scelta di criterio contabile, i locatari devono considerare se i pagamenti relative alle componenti diverse dal leasing rientrano nell'ambito degli "altri pagamenti variabili" (vedi sopra) e quindi non sono inclusi nella valutazione delle passività del leasing. Ciò è illustrato nell'esempio 5.1-7 sotto.

### **Esempio 5.1-7 - Costi di manutenzione delle aree comuni**

Un locatario ha stipulato due contratti di leasing immobiliare per punti vendita in due diversi centri commerciali.

La Location A ha costi di manutenzione delle aree comuni che vengono addebitati come percentuale fissa dell'affitto, che è predeterminata lungo la durata del leasing. Non c'è confronto tra i costi effettivi e le commissioni raccolte dagli inquilini; tutti i pagamenti sono definitivi.

La Location B ha costi di manutenzione delle aree comuni che vengono addebitati in base a un importo stimato per metro quadro occupato, che viene poi confrontato con i costi effettivi sostenuti ogni 6 mesi, con l'emissione di un credito agli inquilini o un pagamento aggiuntivo richiesto dagli inquilini, a seconda che le commissioni raccolte siano state sufficienti a coprire i costi.

#### **Valutazione**

I costi di manutenzione delle aree comuni della Location A sono fissi, in quanto sono stabiliti in base a una parte del pagamento dell'affitto per ogni periodo. Se il locatario sceglie l'espediente pratico di includere le componenti non di leasing nella valutazione delle passività del leasing, questi costi di manutenzione delle aree comuni sono inclusi nella valutazione. Se il locatario sceglie di non includere i costi di manutenzione delle aree comuni nella valutazione della passività del leasing, il locatario dovrà determinare se la suddivisione tra il costo dell'affitto e le spese di manutenzione dell'area comune si avvicina ai loro valori a sé stanti. In caso contrario, il locatario è tenuto a riattribuire i pagamenti tra le componenti di leasing e non di leasing.

I costi di manutenzione delle aree comuni della Location B sono di natura variabile, in quanto presentano una vera variabilità basata sull'ammontare dei costi totali che si insorgono per il centro commerciale per il periodo, e tale variabilità non deriva da una revisione dell'indice, del tasso o dei prezzi di mercato. Indipendentemente dal fatto che il locatario scelga di utilizzare l'espediente pratico per includere le

componenti non di leasing nella valutazione delle passività del leasing, questi costi di manutenzione delle aree comuni non sono inclusi nella valutazione del contratto di leasing in quanto sono pagamenti variabili che non dipendono da un indice o un tasso. Al contrario, tali costi di manutenzione sono rilevati a conto economico nell'esercizio cui si riferiscono.

Se il locatario sceglie di non separare le componenti non di leasing, deve determinare come contabilizzare i "pagamenti rateali" dei costi di manutenzione delle aree comuni per la Location B. Poiché i pagamenti non sono legati a un indice o a un tasso e non hanno un valore minimo, l'intero pagamento è contabilizzato come pagamento variabile fino a quando la variabilità non è risolta (ossia quando il locatario valuta i costi finali per il periodo di riferimento). I pagamenti dei costi di manutenzione delle aree comuni prima di questo evento sono contabilizzati dal locatario come pagamenti anticipati.

### Esempio 5.1-8 - Clausole di co-tenancy

Il locatario stipula un contratto di leasing quinquennale non annullabile in un centro commerciale. I canoni di leasing sono pari a CU10.000 al mese per gli anni da uno a tre e a CU12.000 al mese per gli anni da quattro a cinque ("affitto base").

Il contratto di leasing contiene una clausola di "co-tenancy", che adegua al ribasso l'ammontare dei canoni di leasing se un "utente ancora" lascia il centro commerciale. Gli "utenti ancora" sono grandi inquilini che attirano un numero significativo di clienti verso il centro commerciale (ad esempio grandi magazzini).

Secondo la clausola di co-tenancy, se l'utente ancora se ne va, i canoni di affitto di base sono sostituiti da un importo pari al 5% dei ricavi delle vendite derivanti dallo spazio del locatario nel centro commerciale. Se lo spazio dell'utente ancora torna a essere occupato, viene ripristinato l'affitto base.

All'inizio del secondo anno, l'utente ancora lascia il suo spazio, il che fa scattare la clausola di co-tenancy.

Ci sono due questioni:

1. Alla data di decorrenza del leasing, come deve essere valutata la passività del leasing (ossia i canoni di affitto di base sono "pagamenti fissi del leasing" o, poiché i pagamenti potrebbero essere modificati al 5% dei ricavi delle vendite, sono tutti pagamenti variabili del leasing non dipendenti da un indice o da un tasso che vanno esclusi dalla passività del leasing)?
2. All'inizio del secondo anno, quando scatta la clausola di co-tenancy, qual è l'effetto sulla valutazione del leasing?

#### Valutazione

##### Questione #1

La passività del leasing è valutata sulla base delle condizioni esistenti alla data di decorrenza del leasing. Di conseguenza, poiché l'utente ancora è sul posto a tale data, la passività del leasing è valutata sulla base degli importi fissi dell'affitto base. Questi importi fissi soddisfano la definizione di "pagamenti dovuti per il leasing" di cui all'IFRS 16 - Appendice A.

La clausola di co-tenancy è concepita per essere di natura protettiva per il locatario e si attiva solo al verificarsi di un evento futuro incerto che non è sotto il controllo del locatario.

##### Questione #2

L'attivazione della clausola di co-tenancy all'inizio del secondo anno non soddisfa i requisiti dell'IFRS 16.39-43 per essere contabilizzata come rideterminazione (ad esempio un adeguamento della passività del leasing e attività consistente nel diritto d'uso) perché non deriva da nessuna delle situazioni di cui all'IFRS 16.40 o 42 (ossia, una modifica del fatto che il locatario sia ragionevolmente certo di esercitare, o abbia esercitato, un'opzione di proroga o risoluzione, o in caso di modifica della valutazione di un'opzione di acquisto dell'attività sottostante, o una modifica degli importi che si prevede dovranno essere pagati nel quadro di una garanzia sul valore residuo, o una modifica dei futuri pagamenti dovuti per il leasing derivanti da una variazione dell'indice o tasso utilizzato per determinare i pagamenti). Non si applicano i

requisiti per le modifiche del leasing, in quanto non sono state apportate modifiche alle condizioni contrattuali del contratto di leasing.

Di conseguenza, la passività del leasing non è rideterminata. Al contrario, l'importo effettivamente pagato (5% dei ricavi delle vendite derivanti dallo spazio nel centro commerciale) riduce la passività del leasing. La passività del leasing è ridotta anche per la differenza tra tale importo e l'importo fisso dell'affitto base, con corrispondente credito a conto economico (IFRS 16.38(b)). Pertanto, le modifiche dei pagamenti dovuti per il leasing sono contabilizzate come pagamenti variabili negativi dovuti per il leasing negli esercizi a cui si riferiscono.

Non è appropriato applicare per analogia i requisiti di cui all'IFRS 16.B42(a)(ii), che si applicano quando pagamenti inizialmente strutturati come pagamenti variabili dovuti per il leasing connessi all'utilizzo di un'attività sottostante diventano in seguito fissi per la restante durata del leasing. Questo perché i pagamenti fissi dell'affitto base non diventano variabili "per la restante durata del leasing". La condizione di co-tenancy è reversibile nel futuro, e pertanto i pagamenti variabili (5% dei ricavi) potrebbero a un certo punto tornare a essere pagamenti fissi dell'affitto base.

#### **Esempio 5.1-9 - Pagamenti variabili di leasing non inclusi nella misurazione iniziale del leasing**

Presupponiamo gli stessi elementi dell'esempio 5.1-4, salvo che il locatario debba anche effettuare pagamenti variabili del leasing per ogni anno del contratto di leasing, determinati nell'1% delle vendite generate dal locatario dalla proprietà in locazione.

##### **Valutazione**

Alla data di inizio, il locatario misura l'attività consistente nel diritto d'uso e le passività di leasing riconosciute con gli stessi importi di cui all'esempio 5.1-4. Ciò è dovuto al fatto che i pagamenti aggiuntivi variabili di leasing sono collegati alle vendite future piuttosto che a un tasso o indice. Di conseguenza, quei pagamenti non sono inclusi nella misurazione iniziale del bene locato e della passività, e saranno riconosciuti in ogni periodo in aggiunta all'ammortamento e agli interessi derivanti dagli importi registrati a stato patrimoniale.

Il locatario rileva inizialmente le attività e le passività relative al leasing come segue.

DR Attività consistente nel diritto d'uso	CU405,391
CR Passività del leasing	CU355,391
CR Cassa	CU50,000 (pagamento del leasing per il primo anno)

#### Garanzia sul valore residuo

Alcuni contratti di locazione richiedono al locatario di garantire il valore di un bene quando viene restituito al locatore. Tali garanzie creano un incentivo per il locatario a conservare l'attività correttamente e a fornire regolare manutenzione, per cui il locatore non è esposto a rischi di obsolescenza, dando così una maggiore garanzia sul rendimento che guadagnerà lungo la durata del contratto di locazione. L'eccedenza del valore garantito rispetto al fair value atteso dell'attività al termine del leasing comporterebbe che il locatario debba effettuare un pagamento supplementare al locatore. Tutti gli importi che un locatario prevede di versare per garanzia sul valore residuo sono inclusi nella misurazione iniziale della passività del leasing.

#### **Esempio 5.1-10 - Garanzia sul valore residuo inclusa in pagamenti di leasing**

Il locatario stipula un contratto di leasing di un'auto con un locatore per un periodo di cinque anni. Il contratto di leasing contiene una garanzia sul valore residuo in base alla quale il locatario garantisce che l'auto avrà un fair value di CU10.000 alla fine del leasing.

Alla data di inizio del leasing, il locatario stima che il fair value dell'auto al termine del leasing sarà di CU6.000.

#### Valutazione

L'importo della garanzia del valore residuo supera di CU4.000 il fair value atteso dell'attività al termine del leasing, che il locatario dovrà pagare al locatore al termine del leasing. Il locatario include CU4.000 nella valutazione iniziale della passività del leasing.

Se successivamente la stima del fair value da parte del locatario cambia, la passività del leasing dovrà essere rideterminata.

#### Opzioni di acquisto e risoluzione

Gli importi che il locatario prevede di pagare per l'acquisto di un'attività sottostante o per la risoluzione di un leasing esercitando un'opzione di risoluzione, e che sono stati quindi inclusi nella determinazione della durata del leasing, sono inclusi nella valutazione iniziale della passività del leasing.

#### Commento BDO

Determinare se un locatario eserciterà un'opzione di acquisto al termine di un contratto di leasing può avere un effetto significativo sulla misurazione iniziale della passività del leasing e dell'attività consistente nel diritto d'uso riconosciuti in bilancio.

L'importo della valutazione in questione particolarmente elevato per i contratti di leasing con una durata del leasing significativa, in quanto le incertezze e le ipotesi aumentano intrinsecamente all'aumentare del periodo di tempo coperto dalle previsioni. Può pertanto essere opportuno fornire le valutazioni e le stime effettuate in conformità con l'IFRS 16.B50 e l'informativa supplementare richiesta dal paragrafo 125 dello IAS 1 *Presentazione del bilancio*.

#### Altri corrispettivi

Un contratto di leasing può includere importi dovuti dal locatario per attività e costi che non trasferiscono un bene o un servizio al locatario. Ad esempio, un locatore può includere nell'importo totale da pagare un addebito per attività amministrative o altri costi associati al leasing. Tali importi non danno luogo a una componente distinta del contratto, ma sono considerati parte del corrispettivo totale. Questo è comune nei leasing immobiliari, che richiedono pagamenti per elementi che non trasferiscono un servizio separato, quali tasse di proprietà e assicurazione. Il trattamento di questi pagamenti sarebbe diverso dai pagamenti effettuati per i costi di manutenzione (come i costi di manutenzione delle aree comuni nei contratti di locazione di immobili multi-unità), che trasferiscono un servizio al locatario e rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15. Il locatario deve innanzitutto determinare se ci sono alcuni pagamenti che si riferiscono specificamente a una particolare componente (leasing o non leasing) del contratto. Ciò comporta un'attenta considerazione e l'esercizio di giudizio. I pagamenti che non possono essere direttamente attribuiti alle singole componenti (leasing o non leasing) sono quindi attribuiti in modo autonomo alle componenti leasing e non leasing.

Tuttavia, per i costi aggiuntivi che sono considerati parte dei pagamenti di leasing, è necessario determinare se si tratta di pagamenti di leasing variabili e, in caso affermativo, se si basano su un indice o un tasso.

### Esempio 5.1-11 - Imposte sul valore aggiunto (IVA) non rimborsabili

Un locatario stipula un contratto di leasing di un immobile per 10 anni con canone di locazione annuale di CU3 milioni, pagabile trimestralmente in anticipo. Inoltre, il locatario pagherà un'imposta sul valore aggiunto (IVA) del 10% al locatore, che dovrà versare l'imposta al governo di riferimento. Poiché il locatario opera in un settore specifico, in base alla normativa fiscale applicabile, il 50% dell'IVA non è recuperabile.

#### Valutazione

Il pagamento dell'IVA al locatore potrebbe non essere considerato come un "pagamento di leasing", in quanto non è un pagamento associato al diritto di utilizzare un'attività sottostante; si tratta di un'imposta riscossa da un governo in relazione a beni e servizi con il locatore che agisce come agente di riscossione per conto del governo. Sulla base di questo approccio, l'IVA può essere collocata nell'ambito di applicazione dell'IFRIC 21 *Tributi*, poiché è un pagamento imposto da un governo. L'IVA non sarebbe quindi inclusa nella misurazione della passività del leasing o attività consistente nel diritto d'uso.

Un altro punto di vista potrebbe essere che l'IVA sia un costo diretto iniziale dell'attività consistente nel diritto d'uso. Tuttavia, l'obbligo di pagare l'IVA sorgerebbe solo al momento di riscossione fiscale correlato (spesso la data della fattura), il che significa che solo l'IVA del primo trimestre verrebbe capitalizzata.

La questione dell'ambito di applicazione non sarebbe rilevante se l'intera IVA fosse recuperabile/rimborsabile al locatario, in quanto l'intero pagamento verrebbe registrato come un credito o una riduzione dell'IVA dovuta. Per la parte non rimborsabile, essa verrebbe spesa nel momento in cui si verifica l'operazione sottostante (ossia il pagamento di leasing programmato che dà luogo all'IVA).

Nel, l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha ricevuto una richiesta volta a determinare se il locatario include l'IVA non rimborsabile come parte dei pagamenti di leasing. Nelle sue osservazioni e nelle lettere di commento all'*agenda decision* provvisoria, il Comitato ha trovato prove limitate del fatto che l'IVA non rimborsabile sui pagamenti di leasing sia rilevante per i locatari interessati e che la contabilizzazione adottata sia diversificata. Pertanto, il Comitato non ha formulato una conclusione sulla contabilizzazione da adottare in questi casi.

#### Derivati incorporati in leasing

Anche se l'IFRS 16 fornisce indicazioni per i pagamenti variabili collegati a un indice come l'IPC, questo standard non si applica ai derivati incorporati. Conseguentemente, i derivati incorporati devono essere contabilizzati separatamente dal contratto di leasing ai sensi dell'IFRS 9 *Strumenti finanziari*. Un derivato incorporato deve essere separato se le sue caratteristiche economiche e i suoi rischi sono strettamente correlati al contratto di leasing primario.

L'IFRS 9 afferma che un derivato incorporato in un contratto di leasing primario è strettamente correlato al contratto primario se il derivato incorporato è rappresentato da:

- un indice collegato all'inflazione, quale l'indicizzazione dei pagamenti dovuti per il leasing basata su di un indice di prezzi al consumo (sempre che il contratto di leasing non abbia effetto di leva finanziaria e l'indice sia collegato all'inflazione propria dell'ambiente economico in cui l'entità opera);
- pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono dalle vendite connesse; o
- pagamenti variabili dovuti per il leasing basati su tassi di interesse variabili.

Nel caso di leasing denominati in valuta estera, il credito del locatore derivante da leasing finanziario o la passività del leasing del locatario sono trattati come strumenti finanziari ai fini dello IAS 21. Il debito o il credito è un elemento monetario che rientra nell'ambito di applicazione dello IAS 21 *Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere*. Pertanto, un leasing denominato in valuta estera non sarà generalmente considerato come contenente un derivato su cambi incorporato che richiede la separazione.

Nel caso di un leasing operativo per un locatore e di un leasing a breve termine o di un leasing di beni di scarso valore per un locatario denominati in valuta estera, sarà richiesta una valutazione della separazione del derivato incorporato. Ciò è dovuto al fatto che tali leasing non sono rilevati nello stato patrimoniale, il che significa che le variazioni dei pagamenti dovute ai tassi di cambio non sono riflesse applicando lo IAS 21.

Generalmente, il derivato su cambi incorporato è strettamente correlato al contratto primario se la valuta estera è una delle seguenti:

- a) la valuta funzionale di una qualsiasi parte contrattuale rilevante;
- b) a valuta in cui il prezzo del relativo bene o servizio acquistato o consegnato è normalmente espresso in operazioni commerciali nel mondo; o
- c) la valuta che è comunemente utilizzata in contratti per l'acquisto o la vendita di elementi non finanziari nell'ambiente economico in cui avviene l'operazione.

### **Esempio 5.1-12 - Derivati incorporati in leasing**

La Società B ha stipulato, in qualità di locatario, diversi leasing operativi pluriennali di edifici. I canoni di locazione sono espressi in dollari USA e rettificati come segue.

Durante i primi 8 anni, l'aumento degli affitti è determinato moltiplicando la variazione dell'indice dei prezzi al consumo di un fattore di 1,85, soggetto ad un limite del 2,5% per i primi tre anni. A partire dall'anno 9 fino al termine del contratto di locazione, l'aumento di affitto sarà determinato moltiplicando l'indice di 1,5.

#### **Valutazione**

Sebbene gli aggiustamenti per gli indici di inflazione nei contratti di leasing siano comuni, i limiti e i moltiplicatori su tali tassi non lo sono. L'adeguamento ai pagamenti in leasing è collegato all'IPC, che può essere considerato come strettamente correlato ai rischi del contratto di locazione dell'ospite. Tuttavia, il contratto include un moltiplicatore sull'indice e un limite, entrambi i quali incidono sui pagamenti in leasing in modi che separano i flussi di cassa dai rischi inerenti all'attività di leasing.

Queste caratteristiche del contratto sarebbero un derivato incorporato non strettamente correlato al contratto di leasing primario, e richiederebbero quindi la separazione dal contratto di leasing. I derivati incorporati separati sarebbero contabilizzati conformemente all'IFRS 9.

In questo caso, il contratto primario è il leasing pluriennale di edifici, con pagamenti denominati in dollari USA, con aumento annuo del canone di leasing legato all'indice dei prezzi al consumo (senza il moltiplicatore e il limite).

Il derivato incorporato è un contratto per pagare/ricevere un importo equivalente ai canoni di leasing moltiplicato per la variazione dell'IPC moltiplicato per un fattore di 0,85 per i primi otto anni (soggetto a un limite del 2,5% per i primi tre anni) più il canone di locazione moltiplicato per l'IPC moltiplicato per 0,5 per la durata residua del leasing.

Il locatario valuterà la passività del leasing e l'attività consistente diritto d'uso considerando i canoni di leasing legati all'IPC, senza il moltiplicatore e il limite. Il derivato incorporato sarà contabilizzato dal locatario in conformità con l'IFRS 9.

### **Esempio 5.1-13- Derivato incorporato - Leasing denominato in valuta estera**

Il locatario stipula un contratto di leasing di 9 mesi con un locatore a partire dal 1° gennaio 20X1, con canoni di leasing trimestrali pagabili in via posticipata. Il contratto di leasing non contiene alcuna opzione di proroga o rinnovo. La valuta funzionale del locatario e del locatore è CU. I pagamenti trimestrali del leasing sono di 100.000 FC (FC è la valuta estera). La valuta estera FC non è una valuta in cui il prezzo di tali leasing è abitualmente denominato o una valuta comunemente utilizzata nei contratti per l'acquisto o la vendita di elementi non finanziari nell'ambiente economico in cui si ha luogo il leasing.

Il 1° gennaio 20X1 il tasso di cambio a pronti CU:FC era pari a 2:1. I tassi forward CU:FC al 31 marzo 20X1, 30 giugno 20X1 e 30 settembre 20X1 sono rispettivamente 2.1:1, 2.15:1, 2.18:1.

#### **Valutazione**

**Scenario 1: il locatario sceglie di avvalersi dell'esenzione per leasing a breve termine**

Poiché la durata del leasing è di 9 mesi, il locatario può scegliere di avvalersi dell'esenzione per leasing a breve termine.

Il derivato su cambi incorporato non è strettamente correlato al contratto di leasing primario in quanto la valuta FC non è la valuta funzionale né del locatario né del locatore, FC non è una valuta in cui il prezzo di tali leasing è abitualmente denominato o una valuta comunemente utilizzata nei contratti per l'acquisto o la vendita di elementi non finanziari nell'ambiente economico in cui ha luogo il leasing.

Pertanto, è necessaria la separazione del derivato incorporato.

#### Contabilizzazione del contratto primario

Il locatario contabilizzerà il contratto di leasing primario considerando i canoni di leasing ai tassi di cambio forward, ovvero canoni di leasing di CU210.000, CU215.000 e CU218.000 con scadenza il 31 marzo 20X1, il 30 giugno 20X1 e il 30 settembre 20X1. I canoni di leasing saranno rilevati come costo lungo la durata del leasing a quote costanti o su altra base sistematica.

Allo stesso modo, il locatore contabilizzerà i proventi derivanti dal leasing operativo nel corso della durata del leasing.

#### Contabilizzazione del derivato incorporato

Per il locatario, il derivato incorporato è un contratto in base al quale deve pagare FC100.000 e ricevere CU210.000, CU215.000 e CU218.000 rispettivamente il 31 marzo 20X1, il 30 giugno 20X1 e il 30 settembre 20X1.

Per il locatore, il derivato incorporato è un contratto in base al quale deve ricevere FC100.000 e pagare CU210.000, CU215.000 e CU218.000 rispettivamente il 31 marzo 20X1, 30 giugno 20X1 e il 30 settembre 20X1.

Questo derivato incorporato sarà contabilizzato in conformità all'IFRS 9 sia da parte del locatario che del locatore.

#### **Scenario 2: il locatario sceglie di non avvalersi dell'esenzione per leasing a breve termine**

Se il locatario non sceglie di non avvalersi dell'esenzione per leasing a breve termine, il locatario rileva l'attività consistente nel diritto d'uso e la passività del leasing utilizzando il tasso di cambio a pronti CU:FC al 1° gennaio 20X1.

La passività del leasing è un elemento monetario che rientra nell'ambito di applicazione dello IAS 21, che sarà convertito utilizzando il tasso di chiusura alla data di chiusura di ciascun esercizio.

Non è richiesta la separazione del derivato incorporato.

Se, nell'esempio precedente, il leasing fosse un leasing finanziario, il locatore misurerrebbe l'investimento netto nel leasing considerando i pagamenti di leasing come misurati nell'esempio precedente. L'investimento netto nel leasing è un elemento monetario che rientra nell'ambito di applicazione dello IAS 21. Pertanto, non è richiesta la separazione del derivato incorporato.

#### **Esempio 5.1-14 - Derivati incorporati in leasing - Canoni di leasing indicizzati all'IPC con opzione cap and floor**

L'Entità A stipula un contratto di leasing di 20 anni di un immobile con l'Entità B. I canoni di leasing sono legati al movimento dell'IPC, con un floor dello 0% e un cap del 5%.

All'inizio del contratto di leasing, l'inflazione è del 3%.

#### **Valutazione**

Come richiesto dall'IFRS 9.B4.3.8(f), un derivato incorporato in un contratto di leasing primario sotto forma di indice collegato all'inflazione è considerato strettamente correlato al contratto primario se il

leasing non ha effetto di leva finanziaria e l'indice è collegato all'inflazione propria dell'ambiente economico in cui l'entità opera.

In questo caso, il derivato incorporato è un indice correlato all'inflazione, collegato al movimento dell'IPC.

Tuttavia, il contratto prevede anche un cap e un floor sull'indicizzazione.

L'IFRS 9.B4.3.8(b) stabilisce quanto segue (enfasi aggiunta):

*Un contratto floor o cap sul tasso d'interesse incorporato in un contratto di debito o in un contratto assicurativo è considerato strettamente correlato al contratto primario se il cap è uguale o maggiore del tasso di interesse di mercato e se il floor è uguale o inferiore al tasso di interesse di mercato, quando il contratto è emesso, e il cap o il floor non ha un effetto di leva finanziaria con riferimento al contratto primario. Analogamente, le disposizioni incluse in un contratto per l'acquisto o la vendita di un'attività (per esempio una merce) che prevedono un cap e un floor sul prezzo da corrispondere o ricevere per l'attività sono strettamente correlate al contratto primario se entrambi il cap e il floor erano out of the money all'inizio e non hanno un effetto di leva finanziaria.*

Analogamente a questi requisiti, un cap e un floor sul tasso d'inflazione incorporati in un contratto di leasing primario sono considerati strettamente correlati al contratto di leasing primario se il cap è pari o superiore al tasso di inflazione e il floor è pari o inferiore al tasso di inflazione alla data di decorrenza del leasing.

Il floor dello 0% è inferiore all'inflazione all'inizio del leasing (3%) e il cap del 5% è superiore all'inflazione all'inizio del leasing. Pertanto, il derivato incorporato è considerato strettamente correlato al contratto di leasing primario e non deve essere separato.

All'inizio del leasing, l'Entità A valuterà la passività del leasing al valore attuale dei pagamenti di leasing, senza considerare gli aumenti futuri a causa dell'inflazione (cfr. esempio 5.1-4).

Se l'inflazione all'inizio del leasing fosse stata del 7%, il cap incorporato non sarebbe stato considerato strettamente correlato al contratto di leasing primario e sarebbe necessaria la separazione.

## 5.2 Tasso di attualizzazione alla rilevazione iniziale

Tutti i componenti della passività di leasing descritti al punto 5.1 devono essere attualizzati per riflettere il valore attuale dei pagamenti. Il tasso di sconto da utilizzare è il tasso implicito del contratto di locazione, a meno che questo non possa essere prontamente determinato, nel qual caso è invece utilizzato il tasso di finanziamento marginale del locatario.

La definizione del tasso di finanziamento marginale del locatario stabilisce che il tasso dovrebbe rappresentare ciò che il locatario "avrebbe dovuto pagare per prendere in prestito, per una durata simile e con garanzia simile, i fondi necessari per ottenere un'attività di valore simile al diritto d'uso in un ambiente economico simile". Nell'applicare il concetto di 'similar security', un locatario utilizza l'attività consistente nel diritto di utilizzare il bene concesso dal contratto di leasing e non il fair value dell'attività sottostante. Questo perché il tasso dovrebbe rappresentare l'importo che sarebbe stato addebitato per acquisire un'attività di valore simile per un periodo simile. Per esempio, nel determinare il tasso di finanziamento marginale su un contratto di leasing di 5 anni di un immobile, la security sulla parte dell'attività da affittare (cioè la parte di 5 anni della sua vita utile) è significativamente diversa dalla completa proprietà dell'immobile, in quanto la proprietà totale conferisce diritti per un periodo di tempo che di solito è significativamente superiore ai 5 anni di diritto d'uso dell'attività contenuta nel contratto di locazione.

In pratica, può essere necessario svolgere una valutazione per stimare il tasso di finanziamento marginale nel contesto del diritto d'uso, in particolare quando il valore dell'attività sottostante differisce significativamente dal valore dell'attività consistente nel diritto di uso.

Il costo medio ponderato del capitale di un'entità ("WACC") generalmente non è il valore appropriato da utilizzare come approssimazione del tasso di finanziamento marginale perché non è generalmente rappresentativo del tasso che un'entità pagherebbe sui prestiti. Il WACC incorpora il costo del capitale azionario, che non è garantito e si classifica dopo altri debiti e sarà quindi un tasso più elevato di quello pagato sui prestiti.

### **Commento BDO**

#### **Uso del tasso implicito in un leasing vs. tasso di finanziamento marginale**

Il tasso implicito nel contratto di locazione è il tasso che allinea il valore attuale dei pagamenti di leasing e i residui non garantiti alla somma del fair value dell'attività sottostante ed i costi diretti iniziali sostenuti. L'uso del tasso implicito rappresenta il vero costo di finanziamento di leasing di un'attività rispetto al pagamento immediato o all'acquisto completo del diritto senza finanziamento.

Consentire l'uso del tasso di finanziamento marginale riconosce che il locatario spesso non è in grado di determinare il tasso implicito. Un locatore spesso non fornisce il tasso nel contratto, o può proporre un tasso promozionale (vale a dire un tasso di interesse al di sotto del mercato), ma addebita anche tassi di leasing al di sopra del mercato per compensare tassi di interesse bassi. In definitiva, il calcolo del tasso implicito nel leasing richiede non solo informazioni sul fair value dell'attività in leasing all'inizio del contratto di locazione, ma anche il suo "valore residuo non garantito" (il fair value alla fine del contratto di locazione, se il valore residuo non è garantito). Tuttavia, in molti contratti di locazione non sarà possibile fare una stima affidabile di questo, in particolare se la durata del leasing è inferiore alla vita economica utile dell'attività in leasing.

Pertanto, è probabile che molti locatari utilizzeranno il loro tasso di finanziamento marginale per una vasta gamma di contratti di locazione.

#### **Tasso di interesse implicito del leasing per componenti di leasing e non**

Se un locatario utilizza il tasso di interesse implicito del leasing per valutare i leasing (non il tasso di finanziamento incrementale del locatario), il locatario deve considerare anche le componenti di leasing e non di leasing. Sebbene l'IFRS 16 contenga un espediente pratico che consente ai locatari di raggruppare le componenti di leasing e quelle non di leasing nella valutazione di un contratto di leasing (ad esempio, il pagamento di un leasing automobilistico con servizi di manutenzione integrati), a nostro avviso, i locatari devono comunque biforcare questi pagamenti ai fini della determinazione del tasso implicito nel leasing.

Nel determinare il tasso di interesse implicito del leasing, i locatari devono comunque rispettarne la definizione, la quale afferma che è il tasso di interesse che "fa sì che il valore attuale a) dei pagamenti dovuti per il leasing e b) del valore residuo non garantito sia uguale alla somma i) del fair value dell'attività sottostante e ii) degli eventuali costi diretti iniziali del locatore". Il termine "pagamenti dovuti per il leasing" è definito come i "pagamenti effettuati dal locatario a favore del locatore per il diritto di utilizzo dell'attività sottostante...", il che significa che l'input nella determinazione del tasso implicito del leasing si riferisce solo alle componenti di leasing, non alle componenti non di leasing.

Ciò crea ulteriore complessità per le entità che utilizzano il tasso implicito del leasing per la valutazione dei contratti di leasing.

#### **Tempistiche per la determinazione del tasso di attualizzazione**

Le tempistiche per la determinazione del tasso di attualizzazione possono avere effetto sulla valutazione del leasing se c'è un ritardo tra la data di inizio del contratto e la decorrenza del leasing. Ciò può verificarsi in situazioni in cui si verificano eventi significativi tra la data di inizio e quella di decorrenza, che influirebbero sul tasso di finanziamento marginale del locatario o il tasso implicito del leasing. Ad esempio, il deterioramento del credito del locatario influirebbe sul tasso di finanziamento marginale ed eventi geopolitici o tecnologici significativi potrebbero influire sul fair value dell'attività sottostante, che a sua volta inciderebbe sul tasso implicito del leasing.

A nostro avviso, la determinazione del tasso di attualizzazione dal punto di vista del locatario avviene alla data di decorrenza del leasing, in quanto l'IFRS 16.23 richiede che il locatario valuti l'attività consistente nel diritto di utilizzo alla data di decorrenza. Il tasso di attualizzazione applicabile è una componente della valutazione del leasing; pertanto, è determinato contestualmente ad altre componenti della valutazione del leasing.

Per i locatari le indicazioni cambiano, dal momento che l'IFRS 16.66 afferma che la classificazione del leasing tra finanziario e operativo è effettuata alla data di inizio. Il tasso di attualizzazione applicabile è una componente nella determinazione della classificazione di un leasing, in quanto influisce sui criteri

utilizzati per analizzare se un leasing è finanziario o operativo. Di conseguenza, per i locatori, il tasso di attualizzazione è determinato all'inizio del contratto di leasing.

### **Tasso di attualizzazione per leasing acquisiti in un'aggregazione aziendale**

L'IFRS 3 include i seguenti requisiti per la valutazione di leasing acquisiti in un'aggregazione aziendale quando l'acquisita è il locatario (enfasi aggiunta):

**28A** *L'acquirente deve rilevare le attività consistenti nel diritto di utilizzo e le passività del leasing per i leasing individuati conformemente all'IFRS 16 in cui l'acquisita è il locatario. L'acquirente non è tenuto a rilevare le attività consistenti nel diritto di utilizzo e le passività del leasing per:*

- (a) i leasing la cui durata (come definita nell'IFRS 16) termina entro 12 mesi dalla data dell'acquisizione; o*
- (b) i leasing nei quali l'attività sottostante è di modesto valore (come descritto nei paragrafi B3-B8 dell'IFRS 16).*

**28B** *L'acquirente deve valutare la passività del leasing al valore attuale dei rimanenti pagamenti dovuti per il leasing (come definiti nell'IFRS 16) come se il leasing acquisito fosse un nuovo leasing alla data di acquisizione. L'acquirente deve valutare l'attività consistente nel diritto di utilizzo allo stesso importo della passività del leasing, rettificato per riflettere condizioni favorevoli o sfavorevoli del leasing rispetto alle condizioni di mercato.*

Ciò solleva la questione se, in un'operazione in cui un'aggregazione aziendale è effettuata mediante l'acquisizione di un'entità giuridica separata (ad esempio, una società di capitali), nell'applicare l'IFRS 3.28B, l'entità acquirente determini un tasso di attualizzazione dal proprio punto di vista (ossia dell'acquirente) o dal punto di vista dell'acquisita? Si noti che se un leasing è acquisito dall'acquirente in un'aggregazione aziendale attraverso metodi diversi dall'acquisizione di un'entità separata (ossia un acquisto commerciale e di attività, che richiede all'acquirente di modificare il contratto di leasing sottostante per rendere l'acquirente il nuovo locatario), allora il leasing è un nuovo contratto alla data di acquisizione, e il tasso di attualizzazione applicabile sarebbe determinato dal punto di vista dell'acquirente.

Ciò influisce sulla valutazione del contratto di leasing quando viene utilizzato il tasso di finanziamento marginale del locatario, poiché gli effetti di vari fattori economici (in particolare il rischio di credito) sono inclusi nella determinazione del tasso.

In una aggregazione aziendale in cui la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso sono valutate ad un importo pari l'una all'altra, ciò non avrà un impatto netto sull'avviamento. Tuttavia, quando i contratti di leasing hanno condizioni "fuori mercato", ciò avrà un impatto sulla determinazione dell'avviamento nell'aggregazione aziendale perché le condizioni fuori mercato si rifletteranno nella valutazione dell'attività consistente nel diritto d'uso.

L'IFRS 3.28B richiede che l'acquirente applichi l'IFRS 16 nel valutare il leasing acquisito come se fosse un nuovo leasing alla data di acquisizione. Nel valutare un nuovo leasing, le entità devono considerare tutte le informazioni rilevanti nel determinare gli input, come la durata del leasing, i pagamenti di leasing, ecc.

Nel determinare il tasso di attualizzazione utilizzato per valutare la passività del leasing, supponendo che il tasso di interesse implicito del leasing non sia disponibile e che il leasing non sia ristrutturato alla data dell'aggregazione aziendale, il tasso di finanziamento marginale del locatario è determinato dal punto di vista della parte del contratto (ossia il locatario/acquisita nell'aggregazione aziendale). Ciò è coerente con l'IFRS 16.BC160:

*“L'obiettivo dello IASB nello specificare il tasso di attualizzazione da applicare a un leasing è specificare un tasso che rifletta come viene fissato il prezzo del contratto.”*

Indipendentemente dal fatto che il leasing acquisito sia un nuovo leasing dal punto di vista dell'acquirente, la rilevazione iniziale è ancora guidata dalle indicazioni dell'IFRS 16, pertanto il "locatario" rimane l'acquisita nell'aggregazione aziendale. Ciò significa che la controllata non può passare di default al tasso di finanziamento marginale della controllante.

Tuttavia, il tasso di finanziamento marginale dell'acquirente può essere rilevante se i leasing acquisiti nell'ambito dell'aggregazione aziendale sono contemporaneamente ristrutturati al momento dell'aggregazione aziendale per includere l'aggiunta da parte della nuova controllante di strumenti di attenuazione del rischio di credito del locatario (per esempio, una garanzia fornita dalla controllante al locatore). In tali casi, il miglioramento della posizione creditizia è considerato nella determinazione del tasso di finanziamento marginale, e quindi nella valutazione iniziale dei contratti di leasing ai fini dell'allocatione di prezzo di acquisto da parte dell'acquirente.

### **Determinare il tasso di finanziamento marginale**

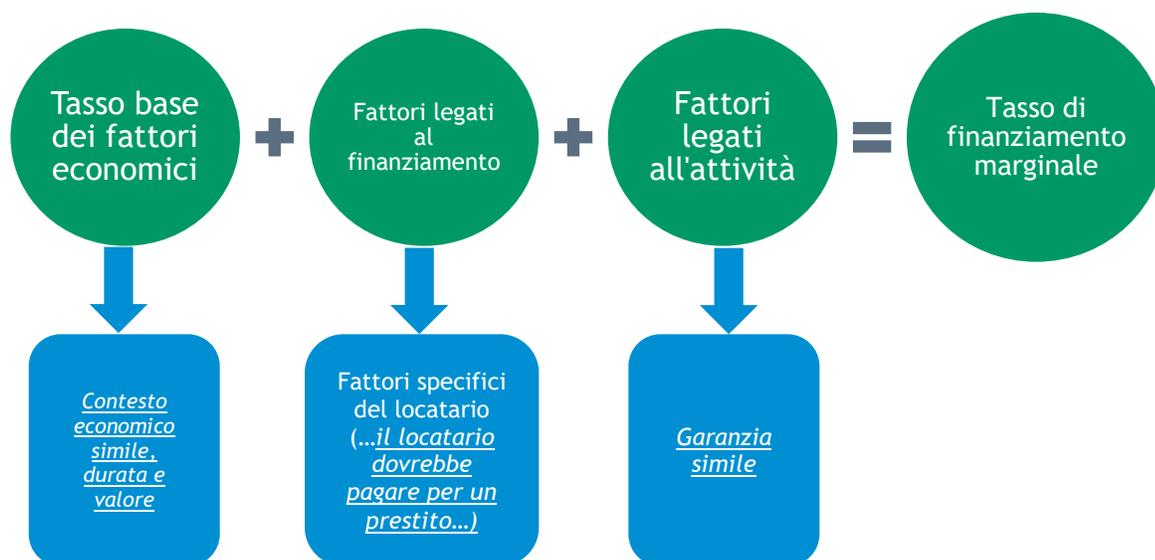
L'IFRS 16 non contiene indicazioni significative su come determinare il tasso di finanziamento marginale al di là della definizione fornita (enfasi aggiunta):

*“Tasso di interesse che il locatario dovrebbe pagare per un prestito, con una durata e garanzia simili, necessario per ottenere un'attività di valore simile all'attività consistente nel diritto di utilizzo in un contesto economico simile.”*

In assenza di requisiti specifici negli IFRS, i preparers dovranno applicare giudizio nella determinazione del tasso di finanziamento marginale. Per le entità con portafogli di leasing relativamente piccoli che non sono rilevanti nel contesto del bilancio dell'entità, lo sforzo necessario per determinare il tasso di finanziamento marginale per tali leasing può essere inferiore. Per le entità con portafogli di leasing significativi, la determinazione del tasso di attualizzazione può avere un impatto molto rilevante sul prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria e sulla performance finanziaria.

La determinazione del tasso di finanziamento marginale è più complessa della semplice determinazione del tasso ponderato che un'entità paga sui suoi prestiti correnti. Tali prestiti possono avere caratteristiche economiche del tutto dissimili dalla definizione del tasso di finanziamento marginale del locatario, come indicato sopra.

A nostro avviso, la seguente metodologia può fornire una base ragionevole per determinare il tasso di finanziamento marginale per un leasing, in quanto incorpora gli elementi chiave sopra indicati in corsivo:



### **Tasso base dei fattori economici: contesto economico simile, durata e valore**

Il punto di partenza per la stima del tasso di finanziamento marginale è un "tasso base", che può essere un tasso privo di rischio derivato da titoli di Stato o da altri tipi di finanziamento a basso rischio. Per ottenere un "contesto economico simile", questo tasso dovrebbe considerare la posizione geografica applicabile in cui opera il locatario. Ad esempio, il tasso privo di rischio negli Stati Uniti d'America e nell'Africa subsahariana sarebbe molto diverso.

Il tasso base dovrebbe anche considerare la durata del leasing, in quanto i tassi privi di rischio variano a seconda del periodo di tempo dell'accordo di prestito. Ad esempio, il tasso privo di rischio per un leasing triennale di macchinari differirebbe dal tasso privo di rischio per un leasing immobiliare di 20 anni, poiché il costo del prestito tende ad aumentare al prolungarsi del periodo di tempo.

La definizione di questo tasso base pone un problema, in quanto spesso vi sono differenze significative nella tempistica dei flussi finanziari tra i tassi privi di rischio e i leasing. Gli accordi di prestito a basso rischio, come i titoli di Stato, tendono a prevedere flussi finanziari fortemente sbilanciati verso la fine del periodo (ossia con "rimborso in un'unica soluzione"). In alcuni casi, tutti i flussi finanziari, compresi gli interessi, possono essere differiti fino a questo momento. Al contrario, la maggior parte dei contratti di leasing prevede flussi finanziari periodici che si verificano lungo la durata del leasing su base settimanale, mensile o annuale. Tuttavia, l'IFRS 16 non contiene indicazioni specifiche per la determinazione del tasso di finanziamento marginale.

Nella sua riunione di settembre 2019 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* riguardo la determinazione del tasso di finanziamento marginale del locatario. Nella sua *agenda decision*, il Comitato ha osservato che un'entità deve applicare giudizio nel determinare il suo tasso di finanziamento marginale. Il Comitato ha osservato che sarebbe coerente con l'obiettivo dello IASB che un'entità, nello sviluppare il suo tasso di finanziamento marginale per un leasing, faccia riferimento a tassi prontamente osservabili per prestiti con profili di pagamento simili. Molti contratti di leasing sono di natura ammortizzante con pagamenti regolari, il che significa che un approccio appropriato sarebbe quello di utilizzare tassi prontamente osservabili per prestiti che sarebbero anch'essi di natura ammortizzante (ad esempio, un'obbligazione governativa ammortizzante con profilo di pagamento simile al leasing sottostante).

Un approccio potrebbe essere quello di utilizzare la curva dei rendimenti per i titoli di Stato (che prevedono un rimborso in un'unica soluzione alla scadenza), con un tasso appropriato usato per attualizzare ciascuno dei pagamenti del leasing. Ciò comporterebbe la determinazione di un "tasso base" che rifletta il profilo di rimborso del capitale del leasing.

Un approccio alternativo che potrebbe essere accettabile per tenere conto di questa differenza nella tempistica dei flussi finanziari (a seconda delle condizioni di pagamento contrattuali del leasing) sarebbe che le entità scegliessero obbligazioni di riferimento con flussi finanziari che si avvicinano ai flussi finanziari ponderati per il leasing sottostante. Ad esempio, il tasso attribuibile a un contratto di leasing immobiliare di 10 anni con flussi finanziari mensili può essere rappresentato in modo soddisfacente da un'obbligazione quinquennale con rimborso di capitale in un'unica soluzione alla scadenza. I flussi finanziari ponderati dell'obbligazione sarebbero di circa cinque anni. Tuttavia, non sempre questo potrebbe essere un approccio appropriato, ad esempio quando i tassi sono bassi per il periodo iniziale di cinque anni, ma aumentano bruscamente per gli anni da cinque a dieci.

### ***Fattori legati al finanziamento***

L'IFRS 16 chiarisce che l'intenzione della guida sul tasso di attualizzazione è far sì che il tasso di attualizzazione rifletta come viene fissato il prezzo del contratto. Poiché il "tasso base" di cui sopra rappresenta un tasso di prestito privo di rischio, esso deve essere adeguato per considerare il rischio di credito dell'entità. Le entità possono prendere in considerazione, come punto di partenza, l'utilizzo di tassi prontamente osservabili per prestiti con profili di pagamento simili come.

Una volta determinato un tasso base appropriato, esso deve essere adeguato per tenere conto delle caratteristiche del leasing che sono dissimili dal tasso di riferimento. Ciò può essere realizzato ottenendo informazioni sugli spread creditizi per l'entità stessa da prestiti recenti. Tuttavia, ottenere queste informazioni specifiche per una particolare entità può essere difficile nella pratica. Le entità possono anche prendere in considerazione l'utilizzo di dati settoriali e l'adozione di rettifiche per i rischi di credito specifici dell'entità rispetto ai compositi settoriali.

Va notato che per le strutture di gruppo in cui le funzioni di tesoreria centrale ottengono finanziamenti per gruppi in più giurisdizioni, possono essere applicate considerazioni speciali. È comune per i conglomerati e le grandi imprese centralizzare la loro funzione di assunzione di prestiti al fine di ridurre i costi di finanziamento per il gruppo nel suo complesso attraverso economie di scala. Nel determinare un appropriato tasso di finanziamento marginale, le entità devono considerare che in genere non sarebbe

opportuno utilizzare un tasso di finanziamento «consolidato» per il gruppo nel suo complesso. Ciò è dovuto al fatto che un tasso di finanziamento di gruppo considera generalmente le caratteristiche di credito misto di tutte le entità del gruppo, che normalmente differiranno dai termini di un leasing ottenuto in ogni singola controllata. Ad esempio, un tasso di tesoreria di gruppo per una linea di credito revolving può tenere in considerazione garanzie e aggiustamenti dovuti alla diversificazione, che riducono il tasso per il gruppo nel suo complesso e non per ciascuna controllata presa singolarmente. In caso di consolidamento di molte entità all'interno di un gruppo, il tasso di finanziamento marginale può differire in modo significativo tra entità diverse che operano in diverse regioni geografiche e settori, anche se l'attività in leasing sottostante è simile.

#### **Considerazioni speciali: leasing in valuta estera**

Le entità possono stipulare contratti di leasing in valute diverse dalla loro valuta funzionale. Per esempio, un'entità può avere l'euro come valuta funzionale e stipulare contratti di leasing per aeromobili, che sono abitualmente denominati in dollari USA in tutto il mondo. A nostro avviso, le entità dovrebbero determinare il loro tasso di finanziamento marginale in base al tasso di interesse che dovrebbero pagare nella stessa valuta in cui sono denominati i pagamenti di leasing.

In alcune situazioni, l'entità può utilizzare derivati su valute estere al fine di ottenere un risultato economico analogo a quello dell'assunzione di prestiti in valuta estera. Utilizzando l'esempio sopra citato, l'entità può acquisire un prestito in euro e quindi acquisire un *cross-currency swap* per modificare economicamente i pagamenti in dollari USA. In una situazione in cui un'entità stipula abitualmente tali accordi, a seconda dei fatti e delle circostanze precise, può essere opportuno utilizzare questo tasso di finanziamento «swap» per determinare il tasso di finanziamento marginale per un leasing nella valuta «swap». I fattori da considerare includono l'approccio che un'entità utilizza effettivamente nella pratica per prendere in prestito dollari USA e quale approccio porterebbe a un costo del prestito inferiore.

#### **Considerazioni speciali: uso di tassi di attualizzazione «reali» e interdipendenza con l'inflazione**

In alcune giurisdizioni, i pagamenti di leasing sono adeguati su base regolare per riflettere l'inflazione accumulata negli ultimi dodici mesi. Questo può essere più comune nelle giurisdizioni con tassi di inflazione relativamente elevati. Ciò si traduce in pagamenti variabili che dipendono da un indice o da un tasso. Ciò solleva la questione se un tasso nominale o reale debba essere utilizzato per determinare il tasso di finanziamento marginale del locatario.

Un tasso di attualizzazione nominale non considera l'inflazione, mentre un tasso di attualizzazione reale lo fa. Un tasso di attualizzazione reale mira a eliminare gli effetti dell'inflazione per riflettere il costo reale del debito per il mutuatario ed è quindi inferiore al tasso di attualizzazione nominale.

Il tasso di finanziamento marginale del locatario è definito come:

*«Il tasso di interesse che il locatario dovrebbe pagare per un prestito, con una durata e garanzie simili, necessario per ottenere un'attività di valore simile all'attività consistente nel diritto di utilizzo in un contesto economico simile.»*

Il tasso che il locatario «dovrebbe pagare per un prestito» è un tasso nominale, non reale.

Pertanto, a nostro avviso, per l'attualizzazione dovrebbe essere utilizzato un tasso nominale.

Tuttavia, per leasing che presentano aumenti inflazionistici (ad esempio, pagamenti variabili di leasing dipendenti dall'IPC o dall'inflazione), può essere accettabile una visione alternativa. Se i flussi finanziari considerati per la valutazione della passività del leasing riflettono flussi finanziari reali, l'entità può considerare l'uso del tasso di attualizzazione reale.

#### **Fattori legati all'attività**

Nel determinare in che modo il tipo di attività incide sul tasso di finanziamento marginale, le entità dovrebbero considerare che un leasing è in sostanza un «prestito garantito», in quanto il locatore ha tipicamente la possibilità di rientrare in possesso dell'attività sottostante (che include il diritto d'uso del locatario) in caso di inadempienza del locatario.

L'IFRS 16 intende il tasso di finanziamento marginale come il tasso che verrebbe addebitato per l'acquisto dell'attività consistente nel diritto d'uso. Tuttavia, ci sono differenze concettuali nel raggiungere questo obiettivo nella pratica. Per esempio, un locatore è tipicamente esposto al rischio di valore residuo nel leasing a un'entità, che ci si aspetterebbe di incorporare nel tasso implicito del leasing. A nostro avviso, non sarebbe appropriato per il locatario incorporare un premio per il rischio di attività per il rischio di valore residuo, in quanto ciò non è coerente con la definizione del tasso di finanziamento marginale. Sebbene il tasso di finanziamento marginale e il tasso implicito del leasing condividano molte caratteristiche, l'esposizione al rischio di valore residuo tramite un premio per il rischio di attività non è la stessa cosa del rischio di "security" che un prestatore sopporta per tutta la durata di un contratto di prestito.

A nostro avviso, sarebbe comunque opportuno adeguare il tasso in base a un valore che tenga conto del punto di vista del mutuatario in merito al rischio del tipo di attività oggetto di leasing (ad esempio, il rischio relativo al recupero delle attività in diritto d'uso per computer portatili rispetto agli uffici commerciali differirebbe in modo sostanziale). Per questi due esempi esisterebbero costi significativamente diversi e la capacità di un prestatore di realizzare un importo residuo dalla garanzia sottostante differirebbe sostanzialmente.

### **Esempio 5.2-1 - Determinazione del tasso di attualizzazione per un portafoglio di leasing simili**

*Nota: questo esempio illustra i concetti discussi sopra nella determinazione del tasso di attualizzazione per i contratti di leasing. Inoltre, questo esempio illustra come un locatario possa prendere decisioni sulla materialità riguardo al tasso di attualizzazione nel valutare i contratti di leasing. Tali decisioni devono essere prese dalla direzione aziendale con un'analisi appropriata a sostegno delle semplificazioni utilizzate. Le decisioni indicate di seguito potrebbero non essere appropriate per tutte le entità; è necessaria un'attenta analisi dei fatti e delle circostanze in ciascun caso.*

L'Entità L è una nuova società di trasporto merci e logistica che ha stipulato un gran numero di contratti di leasing per vagoni ferroviari al fine di trasportare le merci dei suoi clienti. Ha anche stipulato una serie di contratti di locazione per macchinari più piccoli come automobili e carrelli elevatori. Il tasso di interesse implicito dei leasing non è facilmente determinabile; pertanto, l'Entità L attualizzerà la passività del leasing al momento della rilevazione iniziale dei leasing utilizzando il suo tasso di finanziamento marginale. Nel determinare il tasso di attualizzazione da applicare al portafoglio totale di leasing, l'Entità L sceglie di utilizzare l'espedito pratico per applicare l'IFRS 16 a un portafoglio di leasing con caratteristiche simili.

Il principale portafoglio di leasing dell'entità L è costituito da due tipi principali di vagoni ferroviari: per ferrovia pesante e per ferrovia leggera; pertanto, l'Entità L determinerà separatamente il tasso di attualizzazione per questi portafogli di leasing. Questi portafogli sono di seguito denominati "portafoglio pesante" e "portafoglio leggero". Il portafoglio di leasing di macchinari più piccoli (ad esempio automobili e carrelli elevatori) è indicato come "portafoglio di macchinari minori".

Per tutti i contratti di leasing, l'Entità L effettuerà pagamenti trimestrali anticipati di importi uguali nel corso della durata del leasing connesso.

L'Entità L applica la metodologia discussa nella sezione precedente per determinare il tasso di attualizzazione per questi tre portafogli.

#### **Tasso base dei fattori economici: contesto economico simile, durata e valore**

**Portafoglio pesante:** l'Entità L analizza il suo portafoglio di contratti di leasing e osserva che le durate variano tra i quattro e i sei anni, con i contratti di leasing uniformemente distribuiti in tale periodo (in numero e valore). Di conseguenza, l'Entità L conclude che la durata media ponderata del leasing è di cinque anni.

L'entità L rivede quindi i tassi di interesse applicabili alle obbligazioni di alta qualità nella sua giurisdizione e osserva che:

- Le obbligazioni pagano un interesse trimestrale e presentano un rimborso del capitale in un'unica soluzione alla scadenza (a differenza delle passività del leasing che sono saldi ammortizzanti)
- I tassi di interesse per obbligazioni con scadenza tra uno e cinque anni crescono in modo uniforme lungo il periodo di quattro anni

Di conseguenza, l'Entità L conclude che un'approssimazione ragionevole del tasso "base" sarà ottenuta facendo riferimento al tasso di interesse per le obbligazioni con una durata di 2,5 anni. L'utilizzo di strumenti con una durata pari al 50% della durata media ponderata del leasing tiene conto del fatto che le obbligazioni di riferimento sono prestite con rimborso in un'unica soluzione e flussi finanziari "back loaded" rispetto ai flussi di cassa del leasing, che sono uniformemente distribuiti. Il tasso base è determinato al 3,10%.

Se il portafoglio di leasing fosse stato diverso, sarebbe stata necessaria un'analisi supplementare. Ad esempio, l'Entità L potrebbe aver riscontrato che, sebbene la durata media del leasing sia di cinque anni, in questo portafoglio è presente un numero significativo di contratti di leasing con durate di 18 mesi - 2 anni rispetto a un altro numero elevato di contratti di leasing con durate di sette-otto anni. Ancorché le obbligazioni di riferimento applicabili per questi segmenti più granulari abbiano tassi di interesse diversi, l'Entità L dovrebbe effettuare un'analisi di sensibilità per determinare se l'uso di un unico tasso di riferimento a 2,5 anni possa avere un impatto significativo nella valutazione dei contratti di leasing.

Inoltre, se si utilizza un'approssimazione, è necessario rivedere l'approccio man mano che verranno aggiunti ulteriori leasing in futuro per stabilire se l'approssimazione rimane accettabile.

**Portafoglio leggero:** L'Entità L esegue un'analisi simile a quella di cui sopra, rilevando che la durata media del leasing nel portafoglio leggero è di tre anni. Il tasso applicabile dopo aver fatto riferimento a una serie di obbligazioni di alta qualità nella giurisdizione applicabile è del 2,65%.

**Portafoglio di macchinari minori:** Il portafoglio di macchinari minori è composto da molti tipi diversi di macchinari con varie durate dei leasing che vanno da uno a quattro anni; durate dei leasing e valori sono distribuiti uniformemente in questo intervallo. L'Entità L osserva che il portafoglio di macchinari minori non è significativo rispetto ai suoi portafogli di vagoni ferroviari e al bilancio nel suo complesso. Di conseguenza, L'Entità L considera accettabile utilizzare un tasso di sconto del 3.00% per il portafoglio di contratti di leasing per macchinari minori, anziché determinare tassi diversi per vari sotto-portafogli di diversi tipi di macchinari con diverse durate del leasing. L'entità L effettua un'analisi di sensibilità e osserva che una variazione ragionevolmente possibile del tasso di attualizzazione non comporterebbe una differenza significativa nella valutazione di questo portafoglio. Sebbene siano presi in considerazione anche i fattori legati al finanziamento, non si ritiene necessaria una rettifica per i fattori legati all'attività in quanto il suo effetto sarebbe irrilevante.

### ***Fattori legati al finanziamento***

**Portafoglio pesante:** per adeguare il tasso base ai fattori di rischio di credito, l'Entità L fa riferimento allo spread tra il rating creditizio delle obbligazioni nel portafoglio di riferimento e il rischio di credito dell'Entità L. Il rating creditizio per le obbligazioni nel portafoglio di riferimento era AAA, il che significa che hanno un basso rischio di insolvenza sui pagamenti. L'Entità L si consulta con diverse banche nella sua giurisdizione e ottiene una serie di diversi "spread" sui tassi di interesse tra i mutuatari AAA e l'Entità L per prestite di durata 2,5 anni. La media di questi spread è dell'1,75%.

**Portafoglio leggero:** L'Entità L effettua un'analisi simile a quella di cui sopra, ma per un portafoglio di riferimento con una durata media di 1,5 anni (ossia la metà della durata media ponderata del leasing del portafoglio leggero). La media di questi spread è dell'1,25%.

**Portafoglio di macchinari minori:** L'Entità L considera la gamma di durate dei leasing in questo portafoglio e gli spread creditizi per i portafogli pesanti e leggeri. Essa conclude che un'approssimazione ragionevole dello spread creditizio applicabile al portafoglio di macchinari minori è dell'1,50%.

### ***Fattori legati all'attività***

**Portafoglio pesante:** Il tasso base e lo spread creditizio sopra determinati si riferiscono a una posizione debitoria non garantita. L'Entità L osserva che la "security" nei suoi leasing è l'attività sottostante ai diritti d'uso; pertanto, un adeguamento del tasso debitore dovrebbe tenerne conto. L'Entità L consulta diverse

banche in merito all'adeguamento del tasso su una posizione debitoria garantita. L'Entità L nota che, nelle discussioni con le banche, esse osservano che l'attività sottostante fornisce una garanzia meno rilevante rispetto, ad esempio, agli immobili commerciali in un grande centro cittadino, poiché realizzare sulla garanzia sottostante (vagoni ferroviari) è più difficile e comporterebbe costi più significativi.

L'aggiustamento per i fattori legati all'attività è pari a -0,45%.

Portafoglio leggero: L'Entità L esegue un'analisi simile a quella precedente; tuttavia, la natura della "security" (vagoni ferroviari leggeri) differisce leggermente. Le banche che l'Entità L consulta osservano che i vagoni ferroviari leggeri vengono utilizzati meno frequentemente e hanno una vita utile più breve; pertanto, la natura della "security" fa sì che l'aggiustamento sia inferiore rispetto al portafoglio pesante. La rettifica per i fattori legati all'attività è pari a -0,35%.

Portafoglio di macchinari minori: L'Entità L esegue un'analisi simile a quella del portafoglio pesante. Poiché i macchinari minori hanno una vita utile relativamente breve, l'Entità L ritiene che l'aggiustamento per i fattori legati all'attività sia minore. L'aggiustamento per i fattori legati all'attività è pari a -0,10%.

### Conclusioni

Il raggruppamento dei fattori rilevanti si traduce nei seguenti tassi di attualizzazione:

Portafoglio pesante = tasso base + fattori legati al finanziamento + fattori legati all'attività

Portafoglio pesante = 3.10% + 1.75% + (-0.45%)

Portafoglio pesante = 4.40%

Portafoglio leggero = tasso base + fattori legati al finanziamento + fattori legati all'attività

Portafoglio leggero = 2.65% + 1.25% + (-0.35%)

Portafoglio leggero = 3.55%

Portafoglio di macchinari minori = tasso base + fattori legati al finanziamento + fattori legati all'attività

Portafoglio di macchinari minori = 3.00% + 1.50% + (-0.10%)

Portafoglio di macchinari minori = 4.40%

### Esempio 5.2-2 - Tassi di interesse impliciti negativi

L'entità M prende in leasing per cinque anni un'unità in un centro commerciale. I canoni di locazione sono fissati a CU150.000 all'anno più un pagamento variabile del 5% dipendente dai ricavi annuali delle vendite dell'Entità M. Il tasso di finanziamento marginale del locatario è dell'8%. L'unità nel centro commerciale ha un fair value corrente di CU1.300.000 e un valore residuo non garantito di CU350.000. I costi diretti iniziali sono nulli.

#### Valutazione

L'IFRS 16 richiede innanzitutto l'utilizzo del tasso implicito nel leasing, se è facilmente determinabile. Poiché l'Entità M conosce il fair value dell'immobile all'inizio del contratto di leasing e ha stimato il fair value dell'attività alla fine del leasing, è possibile calcolare il tasso implicito nel contratto di leasing.

L'IFRS 16 definisce il "tasso di interesse implicito del leasing" come:

*"Il tasso di interesse che fa sì che il valore attuale (a) dei pagamenti dovuti per il leasing e (b) del valore residuo non garantito sia uguale alla somma (i) del fair value dell'attività sottostante e (ii) degli eventuali costi diretti iniziali del locatore."*

Sulla base dei fatti di cui sopra, il tasso di attualizzazione che fa sì che il valore attuale di (a) e (b) sia uguale alla somma di (i) e (ii) è **meno** 4.43%. Se questo fosse utilizzato, il locatario rileverebbe gli interessi attivi piuttosto che gli interessi passivi per la durata del leasing.

Se il fair value dell'immobile all'inizio e alla fine del contratto di leasing è ragionevolmente determinabile e una parte significativa (o tutti) dei pagamenti di leasing sono variabili (e quindi non inclusi nella valutazione della passività del leasing), il tasso implicito nel leasing può essere negativo. Ciò è dovuto al fatto che i pagamenti di leasing di cui al punto (a) escludono i pagamenti variabili pari al 5% dei ricavi delle

vendite e quindi non riflettono ciò che il locatore prevede in ultima analisi essere il rendimento "vero" nel corso della durata del leasing.

L'uso di un tasso di attualizzazione negativo in tali circostanze non è appropriato, in quanto non riflette l'obiettivo che è quello di riflettere il prezzo del contratto. Inoltre, sarà molto raro che un locatario disponga di informazioni sui costi diretti del locatore e di altre aspettative che sarebbero necessarie per calcolare il tasso implicito nel contratto di leasing. Di conseguenza, il locatario utilizzerà il suo tasso di finanziamento marginale per attualizzare i pagamenti del leasing.

### 5.3 Attività consistente nel diritto d'uso - rilevazione iniziale

Il valore dell'attività consistente nel diritto d'uso è inizialmente legato al valore della passività finanziaria calcolato con alcuni aggiustamenti.

#### Costi diretti iniziali

Sono costi incrementali per ottenere un leasing che non sarebbero stati sostenuti se il contratto di locazione non fosse stato stipulato. Potrebbero includere costi quali le commissioni agli agenti per fissare il contratto di locazione e le spese legali.

#### **Commento BDO**

L'IFRS 16 sottolinea che i costi diretti devono essere "incrementali" nel contesto di ogni singolo contratto di locazione (e non sulla base di un portafoglio di contratti di locazione). Ciò impedisce a un'entità di effettuare una ripartizione dei costi amministrativi relativi all'ottenimento di un contratto di locazione, ad esempio una parte degli stipendi della funzione finanza e amministrazione. Tali costi non sarebbero incrementali in quanto sarebbero sostenuti indipendentemente dal fatto che un'entità stipuli uno specifico leasing.

Le spese di spedizione e installazione sono costi comuni che i locatari devono sostenere per poter utilizzare le attività sottostanti del leasing. Ad esempio, i macchinari di produzione in leasing possono richiedere costi significativi per l'installazione in una catena di montaggio preesistente.

La definizione di "costi diretti iniziali" afferma che sono costi per "l'ottenimento del leasing"; non è chiaro se ciò significhi solo costi strettamente correlati all'esecuzione del contratto di leasing (ad esempio, spese legali), o se possa includere costi associati all'attività sottostante.

A nostro avviso, è preferibile che un locatario capitalizzi i costi associati all'attività fisica sottostante (ad esempio, spedizione e installazione), in quanto ciò è coerente con il risultato che si avrebbe se il locatario avesse acquistato l'attività a titolo definitivo. Ciononostante, poiché l'IFRS 16 non è chiaro, riteniamo che sia accettabile che un locatario addebiti anche i costi diretti iniziali associati all'attività fisica sottostante.

#### Costi di rimozione e restauro

Alcuni leasing contengono l'obbligo per i locatari di restituire il bene in certe condizioni specifiche, tali che il locatario dovrebbe sostenere tali costi per ripristinarlo. Alcuni tipi di beni possono anche avere significativi costi di trasporto e di rimozione di restituzione al locatore, specificati nel contratto di locazione.

Questi tipi di obblighi possono essere sostenuti alla data di inizio di un contratto di locazione, o come conseguenza dell'utilizzo di un bene sottostante.

### Esempio 5.3-1 - Rilevazione iniziale di un leasing

L'Entità Z (il locatario) sottoscrive un contratto di locazione di 5 anni di un piano di un edificio, con l'opzione di prorogare il contratto di locazione per altri 5 anni. I pagamenti del leasing sono CU 50.000 all'anno durante il termine iniziale e CU 55.000 all'anno durante il periodo facoltativo, tutti pagabili all'inizio di ogni anno. Per ottenere il leasing, Z sostiene costi diretti iniziali di CU 20.000 (CU 15.000 al precedente inquilino che occupa il piano e CU 5.000 per le commissioni immobiliari). Il locatore accetta di rimborsare al locatario la commissione immobiliare di CU 5.000.

Alla data di inizio, Z conclude che è ragionevolmente certo di esercitare l'opzione di prorogare il contratto di locazione. Pertanto, il termine di leasing è di 10 anni.

Il tasso implicito nel contratto di locazione non è facilmente determinabile. Il tasso di finanziamento marginale di Z è del 5% annuo. Questo tasso riflette il tasso fisso al quale potrebbe prendere in prestito un importo simile al valore dell'attività consistente nel diritto d'uso, nella stessa valuta, per una durata di 10 anni, con garanzie simili.

#### Valutazione

Le scritture richieste per registrare questa transazione sono le seguenti:

Per registrare il valore iniziale dell'attività e delle passività:

DR attività consistente nel diritto d'uso	423,200 <sup>1</sup>
CR passività del leasing	373,200 <sup>2</sup>
CR cassa	50,000

1: CU50.000 in anticipo più PV di 4 pagamenti a CU50.000 e 5 pagamenti a CU55.000, scontati al 5%.

2: PV di 4 pagamenti a CU50.000 e 5 pagamenti a CU55.000, scontati al 5%.

Per registrare i costi diretti iniziali:

DR attività consistente nel diritto d'uso	20,000
CR cassa	20,000

Per registrare l'incentivo al leasing (la commissione immobiliare rimborsata) relativo al contratto di locazione:

DR cassa	5,000
CR attività consistente nel diritto d'uso	5,000

#### Incentivi al leasing

In molti contratti di leasing è comune che il locatario riceva un incentivo al momento dell'inizio di un contratto di locazione. Questi incentivi sono comunemente costituiti da disponibilità liquide. Tali incentivi sono dedotti dal valore dell'attività consistente nel diritto d'uso, come nell'esempio precedente. Tuttavia, può sorgere un problema quando tutti i pagamenti del leasing sono variabili (il che significa che è possibile che non venga registrata alcuna passività del leasing) e viene ricevuto un incentivo al leasing. Ciò è illustrato nell'esempio seguente.

### Esempio 5.3-2 - Incentivi di leasing che eccedono l'attività consistente nel diritto d'uso

L'Entità U stipula un contratto di leasing di 10 anni per spazi commerciali in cui tutti i canoni di locazione sono variabili e non dipendono da un indice o da un tasso (ad esempio, i canoni di locazione si basano su una percentuale delle vendite generate dall'utilizzo dello spazio commerciale).

Al momento dell'inizio del contratto di leasing, il locatario riceve un incentivo di CU100.000 dal locatore. Non sono previste condizioni di rimborso per l'incentivo.

L'entità U valuta la passività del leasing a zero a partire dall'inizio del leasing, in quanto il leasing non ha pagamenti fissi, garanzie di valore residuo, opzioni di acquisto o pagamenti fissi in sostanza.

Il locatario valuta l'attività consistente nel diritto d'uso a un importo pari alla passività del leasing (ossia pari a zero), ma deve anche applicare l'IFRS 16.24(b) e dedurre l'incentivo al leasing dal valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso.

### Valutazione

L'IFRS 16 non contiene indicazioni specifiche per le circostanze in cui un'attività consistente nel diritto d'uso potrebbe essere iscritta con un valore contabile negativo. Tuttavia, l'applicazione delle disposizioni dell'IFRS 16.24 comporta la registrazione di un'attività negativa, che viene successivamente contabilizzata applicando il modello del costo (supponendo che il locatario non stia utilizzando il modello della rivalutazione e che il leasing non soddisfi la definizione di investimento immobiliare).

Pertanto, il locatario è tenuto a registrare un'«attività consistente nel diritto d'uso negativa» e ad ammortizzare il credito risultante a conto economico per il periodo più breve tra la durata del leasing e la vita utile dell'attività sottostante (si veda la sezione 5.5 per una trattazione della valutazione successiva delle attività consistenti nel diritto d'uso).

Si noti che in questo esempio si presuppone che l'incentivo al leasing sia ricevuto in contanti all'inizio del leasing. A nostro avviso, la conclusione non cambierebbe se l'incentivo al leasing fosse esigibile all'inizio, supponendo che non vi siano condizioni relative alla ricezione dell'incentivo al leasing.

### Costi del locatario relativi alla costruzione o progettazione dell'attività sottostante

L'entità può negoziare un leasing prima che l'attività sottostante sia disponibile per l'uso da parte del locatario. A seconda dei termini e delle condizioni del contratto, al locatario può essere richiesto di effettuare pagamenti relativi alla costruzione o alla progettazione dell'attività.

Se un locatario sostiene costi relativi alla costruzione o alla progettazione di un'attività sottostante, il locatario è tenuto a contabilizzare tali costi applicando altri IFRS Accounting Standards applicabili, come lo IAS 16 o lo IAS 38, e non l'IFRS 16, in quanto non si tratta di pagamenti effettuati dal locatario per il diritto d'uso dell'attività sottostante. I costi relativi alla costruzione o alla progettazione di un'attività sottostante non includono i pagamenti effettuati dal locatario per il diritto d'uso dell'attività sottostante. I pagamenti per il diritto d'uso di un'attività sottostante sono pagamenti di un leasing, indipendentemente dalla tempistica di tali pagamenti.

### Depositi di garanzia rimborsabili

I locatari sono spesso tenuti a versare ai locatori depositi di garanzia, che sono rimborsabili alla fine del periodo di leasing. In generale, i depositi non generano alcun interesse e sono rimborsabili a condizione che l'attività locata sia mantenuta nelle condizioni richieste dal contratto di locazione.

L'intero importo del deposito di garanzia non è un pagamento di leasing in quanto è rimborsabile al locatario al termine del contratto di locazione.

Il deposito è un'attività finanziaria nell'ambito di applicazione dello IAS 32 *Strumenti finanziari: esposizione in bilancio* e dell'IFRS 9 *Strumenti finanziari*. L'IFRS 9.5.1.1 richiede che le attività finanziarie siano valutate, al momento della rilevazione iniziale, al loro fair value, salvo i crediti commerciali che non hanno una significativa componente di finanziamento. Nel caso di depositi di garanzia rimborsabili senza interessi, il fair value è normalmente valutato attualizzando l'importo del deposito di garanzia per mezzo di un tasso di attualizzazione che rifletta un accordo di prestito tra il locatario e il locatore per la durata del leasing, in quanto il locatario sta effettivamente prestando l'importo del deposito cauzionale al locatore per la durata del leasing. Si noti che il tasso di attualizzazione da utilizzare non è il tasso implicito nel leasing o il tasso di finanziamento marginale del locatario.

L'IFRS 9 fornisce indicazioni sulla contabilizzazione della differenza tra il prezzo dell'operazione e il fair value dello strumento finanziario al momento della rilevazione iniziale. IFRS 9.B5.1.1 richiede che tale differenza sia contabilizzata come costo o riduzione dei proventi a meno che soddisfi le condizioni per essere rilevata come un altro tipo di attività. In altre parole, se si ritiene che una parte del corrispettivo sia destinata a

qualcosa di diverso dallo strumento finanziario stesso, la differenza tra il prezzo dell'operazione e il fair value sarà contabilizzata sulla base delle disposizioni di altri IFRS Accounting Standards applicabili. Il deposito di garanzia versato al locatore sorge nell'ambito di un rapporto locatario-locatore. Di conseguenza, tale differenza costituirebbe una rettifica del corrispettivo pagato dal locatario al locatore. Dal punto di vista economico, il locatario ha concesso un prestito senza interessi al locatore, il cui beneficio va al locatore; pertanto, tale beneficio fa parte del costo dell'attività consistente nel diritto d'uso (ossia il beneficio fornito è un pagamento di leasing nella sostanza).

L'attività finanziaria verrebbe classificata applicando le indicazioni dell'IFRS 9. Supponendo che non vi siano termini che violano il test dei flussi finanziari contrattuali (ossia, *solely payments of principal and interest* o 'SPPI') e che l'attività sia utilizzata nell'ambito di un modello di business "hold to collect", allora l'attività finanziaria verrebbe classificata al costo ammortizzato. Il tasso utilizzato per attualizzare i CU1.000 sarebbe il tasso di interesse effettivo e quindi darebbe luogo a proventi finanziari per la durata del deposito. L'attività finanziaria sarebbe inoltre soggetta ai requisiti per le perdite attese su crediti ('ECL') dell'IFRS 9.

La rettifica dell'attività consistente nel diritto d'uso sarebbe contabilizzata applicando le linee guida per la valutazione successiva di cui all'IFRS 16.

### Esempio 5.3-3 - Deposito di garanzia rimborsabile e senza interessi

L'Entità A stipula un contratto di leasing di spazi per uffici con un locatore per un periodo di cinque anni con canoni di locazione annuali di CU2.000 pagati in anticipo. Il contratto di leasing prevede che l'Entità A paghi un deposito di garanzia di CU1.000 alla data di inizio del contratto di locazione. Il deposito è rimborsabile al locatario senza interessi alla fine del periodo di locazione purché l'immobile sia mantenuto nelle condizioni richieste dal contratto di leasing. Se il locatario arreca un danno all'immobile che va oltre la normale "usura", il locatore ha il diritto di utilizzare una parte o la totalità del deposito per riparare il danno alla fine del periodo di leasing. Il rimborso del deposito non è subordinato alla variazione di valore dell'immobile stesso.

Il tasso implicito nel contratto di leasing non è facilmente determinabile. Il tasso di finanziamento marginale dell'Entità A è del 6%. Il tasso di interesse per un accordo di prestito analogo tra l'Entità A e il locatore è del 5%.

#### Valutazione

L'entità A è tenuta a rilevare un'attività finanziaria per il deposito di garanzia al fair value. Il fair value del deposito di garanzia sarebbe CU784, essendo il valore attuale di CU1.000 di flusso di cassa attualizzato per cinque anni ad un tasso di sconto del 5%. L'attualizzazione è al tasso di interesse che riflette un accordo di prestito tra il locatario e il locatore, che in questo caso è del 5%.

CU216, che è l'eccedenza del prezzo dell'operazione (CU1.000) rispetto al fair value (CU784), fa parte del costo dell'attività consistente nel diritto d'uso.

L'entità A trasmetterà la seguente scrittura contabile alla data di inizio del leasing:

DR Attività consistente nel diritto d'uso	216
DR Attività finanziaria	784
CR Cassa	1,000

L'attività finanziaria sarebbe successivamente valutata in conformità con l'IFRS 9.

La rettifica dell'attività consistente nel diritto d'uso sarebbe ammortizzata come richiesto dalle linee guida sulla valutazione successiva dell'IFRS 16.

## 5.4 Passività del leasing - Valutazione successiva



Gli interessi sulle passività del leasing sono rilevati a conto economico, a meno che non siano inclusi nel valore contabile di un bene se richiesto da altri standard (ad esempio, IAS 23).

### Commento BDO

Lo IAS 23 *Oneri finanziari* è stato modificato di conseguenza per chiarire che gli interessi relativi a passività di leasing rilevate in conformità con l'IFRS 16 sono "oneri finanziari". Pertanto, l'ammontare degli oneri finanziari soggetti alle disposizioni dello IAS 23 (i.e. capitalizzazione potenziale) può aumentare per effetto dell'IFRS 16.

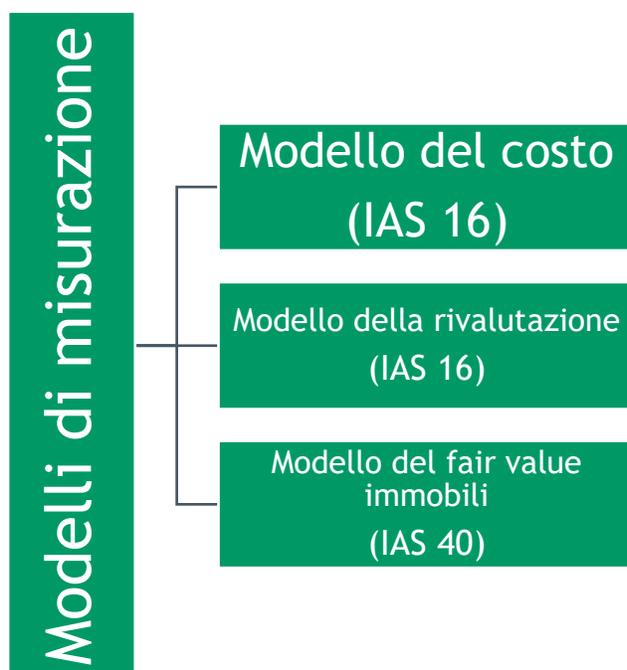
Le situazioni in cui gli interessi sulle passività di leasing possono essere capitalizzati nel costo di altre attività comprendono:

- la produzione di magazzino;
- la costruzione di immobili, impianti e macchinari; e
- lo sviluppo di immobilizzazioni immateriali.

Si veda l'Appendice C per un sommario sulla contabilizzazione delle modifiche successive a leasing esistenti.

## 5.5 Attività consistente nel diritto d'uso - valutazione successiva

A seguito della rilevazione iniziale, un'entità può applicare tre modelli alternativi per contabilizzare tali attività:



### Commento BDO

L'IFRS 16 rinvia allo IAS 16 e allo IAS 40 per indicazioni sulla valutazione successiva, ma non afferma che il diritto di utilizzare l'attività in un contratto di locazione è un immobile, impianto o macchinario.

Le attività consistenti in diritto d'uso sono quindi una classe di beni distinta sia da immobili, impianti e macchinari che da investimenti immobiliari. La sezione 6 seguente spiega come le attività consistenti nel diritto d'uso debbano essere presentate nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria.

### Modello del costo

Secondo il modello del costo, un'entità misura l'attività consistente nel diritto d'uso al:

- Costo misurato in conformità alla sezione 5.3 precedente;
- Meno fondi ammortamenti (rilevati in conformità con le disposizioni di svalutazione dello IAS 16) e perdite da svalutazione cumulate (rilevate conformemente allo IAS 36);
- Rettificato per le rimisurazioni (vedere le sezioni 5.6 e 5.7).

L'attività consistente nel diritto d'uso è ammortizzata lungo la durata del leasing (si veda sezione 4 precedente), a meno che la rilevazione iniziale non contempli l'esercizio di un'opzione di acquisto o il leasing trasferisca la proprietà del bene sottostante al locatario entro la fine del leasing. In questi casi, l'attività è ammortizzata lungo la vita utile dell'attività sottostante.

### Esempio 5.5-1 - Ammortamento di un'attività consistente nel diritto d'uso quando i pagamenti di leasing sono inizialmente variabili

La Società W è locataria di spazi commerciali per un periodo di tre anni e il contratto di leasing non contiene alcuna opzione di proroga, risoluzione o acquisto. I pagamenti del leasing sono i seguenti:

- Anno 1: 5% delle vendite del locatario dall'utilizzo dello spazio commerciale;
- Anni due e tre: più di CU300 e superiore al 5% delle vendite del locatario nell'anno.

Ignorando l'effetto dell'attualizzazione, la Società W rileva una passività del leasing e un'attività consistente nel diritto d'uso di CU600, che rappresenta il minimo contrattuale da pagare negli anni due e tre (CU300 all'anno). Le vendite effettive sono le seguenti:

- Anno 1: CU6,500
- Anno 2: CU6,240
- Anno 3: CU6,160

Pertanto, la Società W paga CU325, CU312 e CU308 in ciascuno degli anni (5% delle vendite, poiché questa cifra supera il minimo contrattuale di CU300 stabilito per gli anni due e tre).

La questione è se l'attività consistente nel diritto d'uso di CU600 debba essere ammortizzata a quote costanti nel corso del triennio (approccio 1 nella tabella seguente) o se l'ammortamento debba essere riallocato per tenere conto del fatto che la spesa totale del primo anno è "anticipata" (approccio 2 nella tabella seguente)?

	Approccio 1			Approccio 2		
	Spesa di leasing variabile	Ammortamento	Totale	Spesa di leasing variabile	Ammortamento	Totale
Anno 1	325	200	525	325	Zero	325
Anno 2	12**	200	212	12	300	312
Anno 3	8**	200	208	8	300	308
Totale	345	600	945	345	600	945

\*\*Solo la parte di pagamento che eccede il minimo contrattuale di CU300 è inclusa a conto economico nell'esercizio in cui il pagamento diventa esigibile, poiché il minimo contrattuale era incluso nella misurazione del leasing alla data di inizio.

Nell'approccio 1, i requisiti dell'IFRS 16 prevedono che l'attività consistente nel diritto d'uso sia ammortizzata a quote costanti lungo la durata di tre anni. Ciò si traduce in una spesa molto più elevata nel primo anno, dal momento che in quel periodo viene registrato un terzo dell'ammortamento totale in aggiunta all'importo variabile del leasing, poiché il pagamento del primo anno si basa interamente su una percentuale delle vendite.

Nell'approccio 2, poiché la spesa totale nel primo anno non riflette gli aspetti economici sottostanti dell'operazione (cioè che il beneficio dello spazio commerciale nel contratto di leasing viene consumato in modo uniforme), l'ammortamento viene modificato per "livellare" la spesa totale sui diversi esercizi. L'ammortamento del primo anno è impostato a zero, in modo tale che la spesa totale del primo anno sia più in linea con circa un terzo del totale dei pagamenti in liquidità previsti lungo la durata del leasing ( $CU945 / 3 = 315$ ).

### **Valutazione**

Le disposizioni dell'IFRS 16 relative alla valutazione successiva delle attività consistenti nel diritto d'uso secondo il modello del costo indicano chiaramente che l'attività consistente nel diritto d'uso è ammortizzata sulla base delle disposizioni dello IAS 16, fatto salvo quanto disposto dall'IFRS 16.32. IFRS 16.32 afferma che il periodo di ammortamento è il più breve tra durata del leasing e vita utile dell'attività sottostante, supponendo che non esista ragionevole certezza di esercitare opzioni di acquisto. Poiché la vita utile dello spazio commerciale supera i tre anni, il periodo di ammortamento dell'attività consistente nel diritto d'uso è di tre anni. Non vi è alcuna base concettuale per addebitare importi ridotti in determinati esercizi e riallocare la spesa di ammortamento a esercizi diversi al fine di ottenere un effetto di "livellamento". Pertanto, a nostro avviso, la Società W è tenuta a seguire l'approccio 1.

### **Commento BDO**

#### ***Componentizzazione delle attività consistenti nel diritto d'uso***

L'IFRS 16 prescrive alle entità di registrare l'ammortamento in base alle disposizioni dello IAS 16, e lo IAS 16.43 richiede che ogni parte di elemento con un costo rilevante in rapporto al costo totale dell'elemento sia ammortizzata distintamente. A nostro avviso, una contabilizzazione analoga è richiesta per le attività consistenti nel diritto d'uso quando il locatario è tenuto a sostenere i costi di sostituzione o manutenzione di tali componenti. La componentizzazione delle attività consistenti nel diritto d'uso in unità di conto distinte ai fini dell'ammortamento comporterebbe spese di ammortamento significativamente diverse per le attività sottostanti che hanno sottocomponenti con diverse vite utili.

Ad esempio, i contratti di leasing di aeromobili contengono spesso clausole che richiedono ai locatari di eseguire importanti revisioni e manutenzioni in base a specifici incrementi di tempo e/o ore di volo. Se un leasing di aeromobili prevedeva una durata di 10 anni, ma i motori dell'aeromobile richiedevano la sostituzione dopo quattro anni a spese del locatario, i motori dovevano essere ammortizzati separatamente nel corso della loro vita utile di quattro anni. Determinare la base per la componentizzazione di attività in leasing significative può richiedere un giudizio significativo.

#### ***Tempistiche per l'inizio dell'ammortamento***

L'IFRS 16 stabilisce che le entità applicano le linee guida dello IAS 16 relative alle modalità di ammortamento delle attività consistenti nel diritto d'uso, subordinatamente ai requisiti dell'IFRS 16.32. I locatari possono stipulare contratti di leasing che richiedono periodi di "fit-out" in cui l'attività sottostante impiegherà un periodo di tempo per essere pronta per l'uso finale previsto dal locatario. Ad esempio, un locatario può affittare uno spazio ufficio in cui i primi mesi del contratto di locazione sono impiegati per installare migliorie all'attività locata e preparare lo spazio per essere utilizzato dai dipendenti del locatario. Si pone la questione se il locatario sia autorizzato a differire l'inizio dell'ammortamento dell'attività consistente nel diritto d'uso fino a quando l'attività non è pronta per l'uso previsto, il che sarebbe un modello di ammortamento "basato sull'utilizzo", consentito dallo IAS 16 in alcune situazioni.

A nostro avviso, sebbene l'IFRS 16 indirizzi le entità allo IAS 16 per quanto riguarda i requisiti sull'ammortamento, ciò è ancora soggetto alle disposizioni del paragrafo 32 dell'IFRS 16, che afferma che '...il locatario deve ammortizzare l'attività consistente nel diritto di utilizzo dalla data di decorrenza...'. Pertanto, l'inizio dell'ammortamento non può essere differito a un periodo successivo alla data di inizio del leasing. Ciò è dovuto al fatto che l'entità beneficia del suo diritto di utilizzare l'attività sottostante durante il periodo di fit-out, indipendentemente dal fatto che l'attività sottostante sia utilizzata per lo scopo finale previsto.

#### **Periodi di leasing non consecutivi e impatto sull'ammortamento**

Nell'ammortizzare l'attività consistente nel diritto di utilizzo, si dovrebbe prestare particolare attenzione ai leasing con periodi di utilizzo non consecutivi. Ad esempio, un locatario stipula un contratto di leasing in cui utilizzerà uno spazio vendita in un centro commerciale per 3 mesi in ogni anno solare (ossia 15 mesi in totale). Sulla base dei requisiti di rilevazione iniziale dell'IFRS 16, il locatario rileva la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso alla data di inizio del leasing per CU150.000. In ogni periodo di utilizzo (ossia ogni periodo di 3 mesi in cui lo spazio vendita viene utilizzato), il locatario rileverebbe CU10.000 di spese di ammortamento (150.000 / 15 mesi di utilizzo totale). Il locatario non registrerebbe le spese di ammortamento nei periodi in cui lo spazio vendita non è utilizzato, in quanto lo IAS 16.60 afferma che il criterio di ammortamento utilizzato deve riflettere le modalità con le quali si suppone che i benefici economici futuri dell'attività siano utilizzati dall'entità. Poiché non viene utilizzato alcun beneficio economico nel periodo in cui lo spazio vendita non viene utilizzato, l'ammortamento viene registrato solo durante i periodi di utilizzo da parte del locatario. Tuttavia, a differenza della spesa di ammortamento che si basa sui periodi in cui l'attività è disponibile per l'uso, il locatario rileverebbe un onere finanziario in tutti i mesi di ciascun anno solare.

#### **Limitazioni d'uso di un'attività in leasing - impatto sull'ammortamento**

In alcune situazioni, l'uso di un'attività in leasing è limitato. In tali casi, l'attività consistente nel diritto d'uso continua ad essere ammortizzata, in quanto l'attività locata viene utilizzata, anche se in modo limitato. Tuttavia, se l'utilizzo dell'attività locata è completamente interrotto per un certo periodo di tempo, si considera che ciò sia simile ai periodi di leasing non consecutivi discussi in precedenza e l'ammortamento dell'attività consistente nel diritto d'uso è sospeso durante il periodo in cui l'utilizzo dell'attività locata è interrotto.

Ad esempio, durante la pandemia da COVID-19, un governo approva una legge che impone la chiusura dei centri commerciali per un periodo di tempo indeterminato. Per questo periodo sono sospesi i diritti e le obbligazioni derivanti dai relativi contratti di leasing. Durante il periodo di chiusura, il locatario non può effettuare alcun lavoro di ristrutturazione dei negozi né utilizzarli come magazzino per le vendite online. Tuttavia, le rimanenze già presenti nel negozio rimarranno lì e non dovranno essere spostate in un altro magazzino.

IAS 16.55 richiede che

*“L'ammortamento di un'attività ha inizio quando questa è disponibile all'uso, ossia quando è nel luogo e nelle condizioni necessarie perché sia in grado di funzionare nella maniera intesa dalla direzione aziendale. L'ammortamento di un bene cessa alla più remota tra la data in cui l'attività è classificata come posseduta per la vendita (o inclusa in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità dell'IFRS 5, e la data in cui l'attività viene eliminata contabilmente. Pertanto, l'ammortamento non cessa nel momento in cui l'attività resta inutilizzata oppure è ritirata dall'uso attivo, a meno che essa non sia completamente ammortizzata. Tuttavia, secondo il criterio dell'ammortamento in funzione dell'uso (per unità di prodotto), la quota di ammortamento può essere zero in assenza di produzione.”*

Nell'esempio precedente, sebbene il negozio non venga utilizzato per vendere merci, viene utilizzato come magazzino per conservare merci. Di conseguenza, il negozio è ancora in uso, seppur in modo piuttosto limitato, e la relativa attività consistente nel diritto d'uso continua ad essere ammortizzata.

Tuttavia, se il locatario fosse stato tenuto a rimuovere tutte le sue rimanenze durante il periodo di chiusura, la risposta sarebbe diversa. Questo perché non ci sarebbe assolutamente alcun uso del negozio da parte del locatario. In tale fattispecie, si ritiene che l'attività consistente nel diritto d'uso presenti periodi di utilizzo non consecutivi e non sia ammortizzata quando il locatario non è in grado di utilizzare affatto l'attività sottostante (il magazzino).

## Modello della rivalutazione

Se le attività consistenti nel diritto d'uso si riferiscono a una classe di beni, impianti e macchinari ai quali un'entità applica il modello di rivalutazione a norma dello IAS 16, un locatario può scegliere di applicare il modello di rivalutazione a tali attività di diritto d'uso. Un'entità deve essere coerente nella sua classificazione di classi di beni, impianti e attrezzature, e delle attività consistenti nel diritto d'uso ai fini dello IAS 16 e IFRS 16.

### Commento BDO

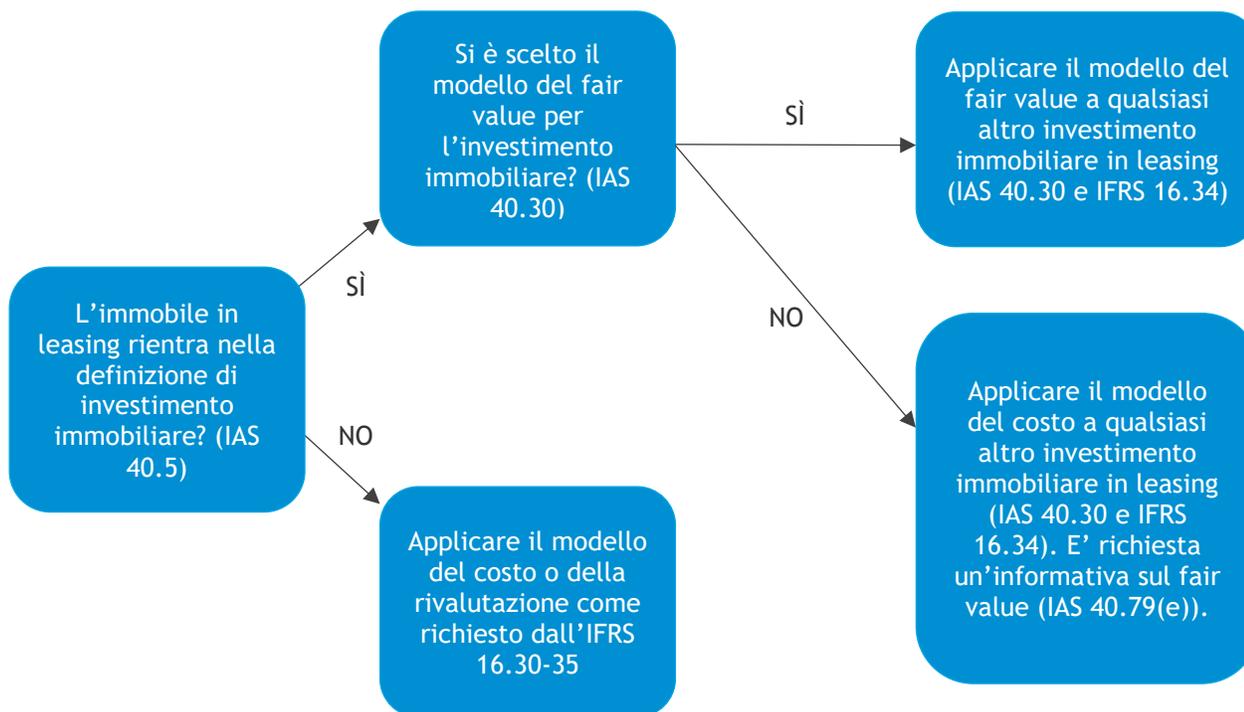
L'opzione di applicare il modello di rivalutazione per le attività di diritto d'uso in cui la stessa classe di immobili, impianti e attrezzature è rivalutata in base allo IAS 16 comporta una potenziale incoerenza, perché un'entità non è tenuta ad applicare il modello di rivalutazione a quelle attività consistenti nel diritto d'uso. Pertanto, un'entità può avere un gruppo di beni posseduti (ad esempio terreni e/o edifici) ai quali applica il modello di rivalutazione, mentre applica il modello di costo ai contratti di locazione immobiliari.

## Modello del fair value

Se un'entità applica il modello di fair value dello IAS 40 *Investimenti immobiliari*, lo stesso modello deve essere applicato anche alle attività consistenti in diritto d'uso che rispondono alla definizione di investimento immobiliare, a prescindere dal criterio contabile applicato (modello del costo o modello del fair value).

Le attività consistenti nel diritto d'uso possono soddisfare la definizione di investimento immobiliare nei casi in cui l'entità affitti un immobile in qualità di locatario e poi subaffitti porzioni dell'immobile nell'ambito di contratti di leasing classificati come operativi dal punto di vista del locatore intermedio (ad esempio, un complesso di appartamenti).

Questo diagramma di flusso riassume il modo in cui un locatario determina la contabilizzazione dei contratti di leasing di un immobile:



### Commento BDO

Contrariamente al modello della rivalutazione, che può essere utilizzato se applicato alla stessa classe di immobili, impianti e attrezzature, il modello fair value deve essere applicato alle attività consistenti nel diritto d'uso che soddisfano la definizione di investimento immobiliare a cui un locatario applica il modello fair value dello IAS 40 *Investimenti immobiliari* all'immobile posseduto.

#### ***Investimento immobiliare in leasing e determinazione del fair value quando il leasing contiene pagamenti di leasing variabili non basati su un indice o tasso***

La valutazione iniziale di un'attività consistente nel diritto d'uso che soddisfa la definizione di investimento immobiliare è la stessa di altri leasing immobiliari diversi da quelli a scopo di investimento. Si basa sulla valutazione della passività del leasing, rettificata per alcune voci quali i costi diretti iniziali, ecc. Nella passività del leasing sono inclusi i pagamenti fissi del leasing e i pagamenti variabili del leasing basati su un indice o un tasso. Sono esclusi i pagamenti variabili del leasing non basati su un indice o un tasso (ad esempio, basati su una percentuale del reddito da locazione guadagnato per mezzo dell'immobile sottostante). Pertanto, se un leasing contenesse solo pagamenti variabili basati su una percentuale del reddito da locazione guadagnato per mezzo dell'immobile sottostante, l'attività consistente nel diritto d'uso e la passività del leasing sarebbero entrambe valutate a zero al momento della rilevazione iniziale.

Se l'entità sceglie di contabilizzare l'investimento immobiliare utilizzando il modello del fair value, successivamente alla rilevazione iniziale del leasing, il locatario è tenuto a valutare l'attività consistente nel diritto d'uso al suo fair value. La questione è se, nell'applicare l'IFRS 13 per determinare il fair value dell'attività consistente nel diritto d'uso, sarebbe possibile un guadagno "day 2" poiché il fair value dell'attività consistente nel diritto d'uso terrebbe conto dei pagamenti variabili dovuti per il leasing che non si basano su un indice o un tasso, mentre ciò non avverrebbe per la passività del leasing.

A nostro avviso, un guadagno "day 2" su un'attività consistente nel diritto d'uso classificata come investimento immobiliare non sarebbe appropriato. Sebbene l'IFRS 16 specifichi che è l'attività consistente nel diritto d'uso ad essere valutata al fair value (non l'immobile sottostante stesso), il locatario non è generalmente in grado di trasferire l'attività consistente nel diritto d'uso senza trasferire anche la passività sottostante derivante dal leasing. Pertanto, nel determinare il fair value dell'attività consistente nel diritto d'uso, un partecipante al mercato dovrebbe anche formulare ipotesi relative al trasferimento di eventuali flussi finanziari contrattuali associati alla passività del leasing, indipendentemente dal fatto che siano rilevati come passività nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria.

Inoltre, lo IAS 40.41 chiarisce che la rideterminazione di un'attività consistente nel diritto d'uso dal costo al fair value non deve originare alcun utile o perdita iniziale. Peraltro, lo IAS 40.50(d) chiarisce che il fair value dell'investimento immobiliare detenuto dal locatario come attività consistente nel diritto di utilizzo riflette i flussi finanziari previsti, che includono tutti i canoni di locazione e le ricevute. Al fine di determinare il valore contabile dell'investimento immobiliare utilizzando il modello del fair value, è quindi necessario aggiungere nuovamente qualsiasi passività di leasing rilevata al fair value dei flussi di cassa netti che sono stati inclusi nella valutazione iniziale.

Si veda l'Appendice C per una sintesi della contabilizzazione delle modifiche successive a leasing esistenti.

## 5.6 Rimisurazione dei leasing

Le passività di leasing e le attività di diritto d'uso sono rimisurate nelle seguenti situazioni:

Cambiamento nella valutazione iniziale della durata del leasing o nelle opzioni di acquisto/risoluzione

- Rimisurare la passività per riflettere la stima rivista della durata e dei flussi di cassa
- Scontare i pagamenti rivisti usando tassi correnti
- Rettificare il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso per lo stesso importo così da non riconoscere utili o perdite

Cambiamento nella stima della garanzia residua

- Rimisurare la passività per riflettere la stima rivista dei flussi di cassa
- Scontare i pagamenti rivisti usando il tasso originale (\*)

Cambiamento nell'indice o tasso dei pagamenti incluse revisione delle tariffe di mercato

- Rettificare il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso per lo stesso importo così da non riconoscere utili o perdite

(\*) Se il cambiamento dei pagamenti di leasing deriva da una variazione dei tassi di interesse variabili, il locatario deve utilizzare un tasso di sconto rivisto che rifletta le variazioni del tasso di interesse. (Cfr. esempio 5.6-7 di seguito - Rimisurazione di un leasing in caso di pagamenti di leasing che dipendono da un tasso di interesse variabile)

Nella maggior parte dei casi, il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso è rettificato dello stesso importo della rettifica al valore contabile della passività. Di conseguenza non c'è utile o perdita immediato, piuttosto l'effetto dei flussi di cassa modificati impatta il conto economico per la restante durata del contratto d'affitto. L'eccezione a questo principio generale è quando una riduzione nel valore contabile della passività è superiore al valore contabile della relativa attività consistente nel diritto d'uso al momento della rimisurazione, nel qual caso l'attività è ridotta a zero e la differenza in eccesso è riconosciuta a conto economico.

Si noti che i saldi del periodo precedente non sono rettificati, e tutte queste rimisurazioni vengono contabilizzate prospetticamente.

### Esempio 5.6-1 - Revisione dell'affitto irrisolta alla data di bilancio - tempistiche per la rimisurazione

Il locatario ha stipulato un contratto di leasing immobiliare di tre anni a partire dal 1° gennaio 20x1. Il contratto di leasing ha un'opzione di proroga di due anni, momento in cui ha luogo una revisione delle tariffe di mercato. La revisione dei canoni di locazione di mercato modifica i canoni di locazione per gli anni quattro o cinque e si applica a partire dal 1° gennaio 20x4 (il primo giorno del periodo prorogato). Le revisioni dell'affitto possono richiedere fino a 18 mesi per essere completate e, al 31 dicembre 20x4, la revisione dell'affitto per il contratto di leasing non è ancora stata completata. Il locatario ha pagato l'affitto del quarto anno in base all'importo del terzo anno, anche se sarà necessario un adeguamento una volta completata la revisione dell'affitto a metà del 20x5. Al 31 dicembre 20x4, il locatario può effettuare una stima attendibile del pagamento retrospettivo "integrativo" che sarà richiesto per il 20x4.

La questione è se il locatario debba rivalutare la passività del leasing sulla base della sua stima del canone rivisto prima che si verifichi la revisione del canone di locazione, poiché l'effetto della revisione è retroattivo.

### Valutazione

Il locatario non deve rivalutare il leasing prima che la revisione dell'affitto non sia completata, poiché l'IFRS 16.42(b) afferma che un locatario deve rideterminare la passività del leasing 'in caso di modifica dei future pagamenti dovuti... come, per esempio, una modifica per tenere conto di eventuali variazioni dei canoni di locazione di mercato a seguito di una revisione dei canoni di locazione di mercato.' Al 31 dicembre 2014, i canoni di locazione del quarto e del quinto anno non sono cambiati in quanto la revisione dell'affitto non è stata completata. Di conseguenza, il contratto di leasing non viene rimisurato fino al completamento della revisione dell'affitto.

### Esempio 5.6-2 - Condizioni di rinnovo a prezzi d'affitto negoziati

Il locatario Z stipula un contratto di leasing di 15 anni di un terreno con pagamenti fissi di CU10 milioni all'anno. Il locatario Z e il locatore sono parti non correlate e negoziano a condizioni di mercato.

Il locatario Z costruisce un condominio sul terreno. Al termine del periodo fisso di 15 anni, il contratto di leasing prevede una clausola che stabilisce che il locatario può prorogare il contratto di leasing per ulteriori periodi di tempo di cinque anni, a importi da negoziare in ogni data di proroga. Se il locatario e il locatore non riescono a concordare un importo, verrà avviato l'arbitrato e un arbitro indipendente determinerà l'importo dei pagamenti del canone di locazione sulla base di uno studio di mercato.

Poiché il locatario Z ha costruito un condominio sul terreno in leasing, si ritiene ragionevolmente certo che eserciti le opzioni di proroga del leasing fino a una durata totale di 50 anni, che è la vita utile del condominio.

La questione è se i pagamenti del leasing ancora da negoziare siano "pagamenti variabili del leasing basati su un indice o un tasso". La conseguenza è che, se lo fossero, sarebbero inclusi nella valutazione della passività del leasing e dell'attività consistente nel diritto d'uso.

### Valutazione

L'IFRS 16.28 afferma che "i pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono da un indice o un tasso" includono i pagamenti che variano in funzione dell'evoluzione dei canoni di locazione di mercato. Questo è comunemente interpretato come comprensivo delle revisioni dei canoni di locazione di mercato, che sono termini contrattuali che richiedono l'esecuzione di uno studio di mercato di una proprietà al fine di determinare il pagamento del canone di locazione rivisto.

Sebbene il contratto di leasing del locatario Z non richieda esplicitamente che una revisione del canone di mercato sia effettuata da una terza parte, il locatario Z e il locatore sono parti non correlate che operano alle normali condizioni di mercato e quindi non hanno altra alternativa realistica se non quella di negoziare quello che sarebbe considerato un «canone di mercato». Le trattative tra le parti rifletterebbero intrinsecamente le variazioni dei canoni di locazione di mercato.

Pertanto, il contratto di leasing di un terreno da parte del locatario Z ha una durata di 50 anni, di cui:

1. 15 anni di periodo iniziale, non annullabile; più
2. 35 anni di opzioni di proroga del locatario il cui esercizio è ragionevolmente certo fino alla fine dell'anno 50 (queste opzioni di proroga del leasing sono ragionevolmente certe di essere esercitate poiché il locatario Z ha investito somme significative nella costruzione di un investimento immobiliare sul terreno).

I canoni di leasing inclusi nella valutazione iniziale del leasing alla data di inizio comprendono 15 anni di pagamenti per CU10 milioni, più altri 35 anni di pagamenti per CU10 milioni («pagamenti variabili basati su un indice o un tasso»). I 35 anni di pagamenti nell'ambito delle opzioni di proroga il cui esercizio è ragionevolmente certo saranno rimisurati ogni anno dagli anni 15 a 50 man mano che i rinnovi annuali vengono rinegoziati tra il locatario Z e il locatore.

### **Esempio 5.6-3 - Tempistiche per la rimisurazione di leasing con pagamenti di leasing variabili basati su un indice o tasso**

Il locatario W stipula un contratto di leasing per una durata di cinque anni con un locatore per un immobile commerciale, a partire dal 1° gennaio. I canoni di leasing devono essere pagati annualmente in anticipo (cioè all'inizio dell'anno, il 1° gennaio). Il contratto stabilisce che i canoni di leasing aumenteranno ogni anno sulla base dell'aumento dell'IPC dal 1° dicembre al 30 novembre. L'IPC aggiornato viene pubblicato il 15 dicembre. In altre parole, all'inizio di ogni anno solare, il locatario effettua un pagamento basato sull'importo di riferimento indicato nel contratto di leasing, adeguato in base all'andamento dell'IPC dal 1° dicembre al 30 novembre dell'anno precedente.

La questione è se il locatario debba rivalutare la passività del leasing per gli anni 2-5 il 15 dicembre del primo anno, poiché tutta la variabilità per il secondo anno è stata risolta a quel punto, dal momento che l'indice IPC che influisce sui pagamenti di leasing è stato pubblicato il 15 dicembre. In alternativa, il locatario dovrebbe rivalutare il leasing il 1° gennaio del secondo anno, che è il momento in cui la variazione del flusso di cassa ha effetto (cioè quando il pagamento rivisto viene effettuato in favore del locatore)? L'IFRS 16.42(b) afferma che il locatario ridetermina la passività del leasing per tenere conto dei pagamenti dovuti per il leasing rivisti solo in caso di variazione dei flussi finanziari (ossia quando acquista efficacia la rettifica dei pagamenti dovuti per il leasing); pertanto, il tema è come si debba interpretare quando la rettifica "ha acquistato efficacia".

#### **Valutazione**

La modifica dei pagamenti per il secondo anno entra in vigore quando viene risolta tutta la variabilità ad essi relativa; a questo punto diventano fissi nella sostanza. Poiché il pagamento rivisto che sarà effettuato il 1° gennaio per il secondo anno è noto una volta che l'indice IPC viene pubblicato il 15 dicembre, il pagamento rivisto è "ha acquistato efficacia" il 15 dicembre. Se il pagamento rivisto non fosse noto fino a dopo la data di bilancio (ossia i pagamenti fossero basati su un movimento dell'IPC dell'anno solare, pubblicato il 15 gennaio dell'anno successivo), non sarebbe opportuno rivalutare la passività del leasing fino alla pubblicazione del tasso applicabile, in quanto i pagamenti rivisti del leasing non sarebbero stati noti alla data di chiusura dell'esercizio di riferimento. In altre parole, i pagamenti rivisti del leasing non avrebbero «acquistato efficacia» in quel caso.

La rimisurazione delle passività del leasing sulla base di indici o tassi pubblicati successivamente alla data di bilancio potrebbe comportare che due entità con leasing identici presentino passività del leasing diverse a seconda del momento in cui pubblicano il bilancio, cosa che non riteniamo coerente con l'obiettivo dell'IFRS 16. Pertanto, a nostro avviso, la condizione richiesta per rideterminare la passività del leasing è che il pagamento rivisto del leasing debba essere noto prima che il leasing possa essere rideterminato.

### **Esempio 5.6-4 - Effetto di molteplici revisioni dei canoni nell'ambito di un unico leasing**

Il locatario stipula un contratto di locazione di 15 anni per spazi ad uso ufficio. I pagamenti all'inizio del contratto di leasing sono fissati in CU10.000 all'anno (l'attuale canone di locazione di mercato). Le revisioni dei canoni di locazione di mercato avvengono due volte durante la durata del leasing all'inizio degli anni 6 e 11. Sulla base di queste revisioni dei canoni, il pagamento dell'affitto può aumentare o diminuire.

Per la valutazione iniziale della passività del leasing, il locatario utilizza l'attuale canone di locazione di mercato di CU10.000 per 15 anni (IFRS 16.27(b) - pagamenti variabili dovuti per il leasing che dipendono da un indice o tasso alla data di decorrenza del leasing).

Il canone di locazione incluso nella passività è rettificato solo al momento della revisione dei canoni di locazione di mercato (ossia quando la rettifica dei pagamenti di leasing acquista efficacia).

Il canone di locazione di mercato all'inizio del sesto anno, al momento della prima revisione, è di CU13.000. La revisione dei canoni di locazione al sesto anno significa che la variabilità è stata risolta per gli anni 6-10 e quindi questi flussi finanziari saranno aggiornati nel calcolo della passività, coerentemente con i requisiti sulla rideterminazione dell'IFRS 16.

I flussi finanziari per gli anni 11-15 rimangono variabili: non saranno noti fino alla revisione dei canoni di mercato nell'anno 11.

La problematica di valutazione è se gli anni 11-15 si basano sull'ipotesi originale di CU10.000 all'anno nei pagamenti del leasing o sul tasso di mercato rivisto di CU13.000 all'anno.

### Valutazione

A nostro avviso, al momento della rimisurazione nel sesto anno, tutti gli anni rimanenti del contratto di leasing dovrebbero essere rideterminati sulla base del pagamento rivisto di CU13.000, inclusi gli anni 11-15. Nel rideterminare il leasing, l'IFRS 16.42(b) afferma che il locatario deve determinare i pagamenti dovuti per il leasing rivisti per la restante durata del leasing in base ai **pagamenti contrattuali rivisti** (enfasi aggiunta); pertanto, tutti i pagamenti rimanenti dovrebbero riflettere questa revisione dei canoni di leasing sulla base della revisione dei canoni di mercato.

### Esempio 5.6-5 - Effetto di molteplici tassi o indici che influiscono sui pagamenti di leasing

Un locatario stipula un contratto di locazione di 10 anni. I pagamenti iniziali sono di CU10.000 all'anno, che è l'attuale canone di locazione di mercato. C'è una revisione dei canoni di mercato all'inizio del sesto anno. Negli altri anni, i pagamenti aumentano in base alle variazioni dell'indice dei prezzi al consumo (IPC) nell'anno precedente.

Non c'è un limite né per le variazioni dell'IPC né per le revisioni dei canoni di mercato.

In sintesi, i pagamenti sono:

Anno/i	Pagamenti
1	CU10.000
2-5	CU10.000 rettificato per le variazioni dell'IPC dall'inizio dell'anno uno
6	Canone di mercato all'inizio dell'anno sei
7-10	Canone di mercato all'inizio dell'anno sei rettificato per le variazioni dell'IPC dall'inizio dell'anno sei

Per la valutazione iniziale della passività del leasing, il locatario utilizza l'attuale canone di locazione di mercato di CU10.000 per 10 anni.

Supponiamo che l'IPC aumenti del 3% nel primo anno e quindi il pagamento per il secondo anno sia di CU10.300.

Coerentemente con l'esempio 5.6-4, i flussi di cassa per gli anni da due a cinque saranno aggiornati a CU10.300 per riflettere i flussi di cassa rivisti.

I flussi di cassa per gli anni 6-10 rimangono variabili poiché non saranno noti fino a quando non avverrà la revisione dei canoni di mercato nel sesto anno.

La questione della misurazione è se, al momento della rimisurazione nel secondo anno, il locatario debba presumere che i pagamenti negli anni 6-10 debbano essere calcolati come CU10.300 all'anno, poiché esiste un'ulteriore variabilità a causa dell'eventuale revisione del canone di mercato che si verificherà nel sesto anno.

### Valutazione

A nostro avviso, al momento della rimisurazione nel secondo anno a causa delle variazioni dell'IPC, tutti i restanti nove anni di pagamenti dovrebbero essere calcolati come CU10.300, il pagamento di base utilizzando l'IPC rivisto. Secondo la stessa logica discussa nell'esempio 5.6-4, in caso di rideterminazione, l'IFRS 16.42(b) afferma che si deve basare sui pagamenti contrattuali rivisti. Il fatto che nel contratto di leasing esistano più fattori di variabilità non elimina questo requisito.

### Esempio 5.6-6 - Rimisurazione di un contratto di leasing a seguito della rivalutazione di un'opzione

L'Entità B ha stipulato un leasing immobiliare di 10 anni, con possibilità di rinnovo per altri 5 anni. Al momento della rilevazione iniziale l'Entità B non era ragionevolmente certa di esercitare questa opzione e quindi la durata del leasing è stata stimata in 10 anni. Alla fine dell'anno 6 del contratto di leasing, l'Entità B acquisisce l'Entità A. A seguito dell'acquisizione dell'Entità A, l'Entità B stabilisce che sarebbe più conveniente rilocere il personale dell'Entità A e rimanere nella sua sede attuale per un periodo superiore al periodo di 10 anni inizialmente stimato.

#### Valutazione

Lo spostamento del personale dell'Entità A nello stesso edificio occupato dal locatario crea un incentivo economico all'Entità B per prorogare il suo contratto di locazione originale alla fine del periodo non annullabile di 10 anni.

Di conseguenza, alla fine dell'anno 6, l'Entità B conclude che ora è ragionevolmente certa di esercitare l'opzione di proroga del suo contratto di leasing originario a seguito della sua acquisizione e del trasferimento programmato del personale dell'Entità A. La durata residua del leasing è rivista a 9 anni (cioè il periodo dalla fine dell'anno 6 alla fine dell'anno 15) e così B rimisura la sua passività per riflettere i 9 anni di pagamenti futuri attualizzati al tasso di finanziamento marginale prevalente (supponendo che il tasso inerente al contratto di locazione non sia facilmente determinabile). L'aumento risultante nell'importo contabile della passività viene aggiunto all'attività consistente nel diritto d'uso. Il valore contabile rivisto dell'attività consistente nel diritto d'uso viene quindi ammortizzato per la durata restante del leasing rivista in 9 anni.

Va notato che le circostanze di cui sopra che hanno portato alla rimisurazione della passività e dell'attività consistente nel diritto d'uso non derivano da una modifica alle condizioni contrattuali concordate tra il locatore e il locatario. Sono invece dovute a revisioni delle stime e delle valutazioni effettuate sulla rilevazione iniziale del contratto di locazione. Le scritture contabili per le modifiche di leasing sono esaminate nella sezione 5.7 .

### Esempio 5.6-7 - Rimisurazione di un leasing in cui i pagamenti di leasing dipendono da un tasso di interesse variabile

L'Entità D stipula un contratto di locazione di un immobile per cinque anni il 1° gennaio 20X1. I canoni di locazione sono pagabili annualmente in anticipo. Il canone di locazione per il primo anno è di CU100.000. I pagamenti del leasing aumentano ogni anno al tasso EURIBOR a 12 mesi all'inizio dell'anno.

I tassi di interesse per i primi due anni sono come segue:

	EURIBOR a 12 mesi	Tasso di finanziamento marginale
1° gennaio 20X1	4%	6%
1° gennaio 20X2	5%	7%

Il tasso implicito del leasing non è facilmente determinabile.

#### Valutazione

Il contratto di leasing prevede un incremento dei pagamenti di leasing in base al tasso indice (EURIBOR a 12 mesi). Pertanto, questi pagamenti variabili dovuti per il leasing saranno inclusi nella valutazione della passività del leasing.

All'inizio del leasing, la passività del leasing è valutata al valore attuale dei pagamenti variabili di leasing utilizzando il tasso indice alla data di inizio, ossia l'EURIBOR a 12 mesi al 1° gennaio 20X1. Il valore attuale è calcolato utilizzando il tasso di finanziamento marginale dell'Entità D al 1° gennaio 20X1 come indicato di seguito:

Data	Pagamento di leasing (CU)	Fattore di attualizzazione @ 6%	Valore attuale (CU)
1° gennaio 20X1	100,000	1.00	100,000
1° gennaio 20X2	100,000 * (1.04) = 104,000	0.94	98,113
1° gennaio 20X3	104,000 * (1.04) = 108,160	0.89	96,262
1° gennaio 20X4	108,160 * (1.04) = 112,486	0.84	94,446
1° gennaio 20X5	112,486 * (1.04) = 116,986	0.79	92,664
	Passività del leasing		<b>481,485</b>

All'inizio del secondo anno, l'EURIBOR a 12 mesi è del 5%. La passività del leasing deve essere rimisurata secondo il tasso indice rivisto. Poiché la variazione della passività del leasing deriva da una variazione dei tassi di interesse variabili, è necessario utilizzare un tasso di attualizzazione rivisto per la rimisurazione della passività del leasing.

La passività del leasing sarà rideterminata il 1° gennaio 20X2 considerando i pagamenti di leasing basati sull'indice alla data di rimisurazione attualizzati al tasso di finanziamento marginale (7%) alla data di rimisurazione, come di seguito:

Data	Pagamento di leasing (CU)	Fattore di attualizzazione @ 7%	Valore attuale (CU)
1° gennaio 20X2	100,000 * (1.05) = 105,000	1.00	105,000
1° gennaio 20X3	105,000 * (1.05) = 110,250	0.93	103,037
1° gennaio 20X4	110,250 * (1.05) = 115,763	0.87	101,111
1° gennaio 20X5	115,763 * (1.05) = 121,551	0.82	99,222
	Passività del leasing		<b>408,370</b>

La passività del leasing prima della rimisurazione è di CU404.374, ossia la passività di apertura di CU481.485 meno il pagamento di leasing di CU100.000 al 1° gennaio 20X1 più l'accrescimento degli interessi @ 6% su CU381.485 di CU22.889.

La differenza tra la passività del leasing prima della rimisurazione di CU404.374 e la passività del leasing rimisurata di CU408.370 pari a CU3.997 andrà a rettificare il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso.

### Esempio 5.6-8 - Contabilizzazione da parte del locatario delle penali di risoluzione pagate dal locatore

Il locatario stipula un contratto di leasing quinquennale per 2.000 metri quadrati di uffici. I canoni di locazione annuali ammontano a CU100.000 pagabili alla fine di ogni anno. Il contratto di leasing prevede un'opzione di risoluzione con penale, esercitabile a discrezione del locatore nel corso del secondo anno. L'opzione di risoluzione prevede un periodo di preavviso di un anno tale che, una volta esercitata, il contratto di leasing terminerà nel terzo anno. La penale di risoluzione è di CU40.000 ed è pagabile nel terzo anno. Poiché solo il locatore ha il diritto di risolvere il leasing, all'inizio la durata del leasing è determinata a cinque anni (IFRS 16 B35).

All'inizio del secondo anno, il locatore ha esercitato l'opzione di risoluzione del contratto di leasing.

#### Valutazione

A nostro avviso, la rettifica della durata del leasing e il pagamento dovuto dal locatore dovrebbero essere contabilizzati come rettifiche dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing. Al momento della ricezione del preavviso da parte del locatario, rimangono CU100.000 di pagamenti (il pagamento di leasing del terzo anno). Il locatario rettificherà la passività del leasing per includere la ricezione della penale di risoluzione del locatore alla fine del terzo anno (CU100.000 - CU40.000 = CU60.000 pagamenti netti rimanenti) e attualizzerà questo importo netto utilizzando un tasso di attualizzazione appena determinato. L'effetto compensativo di questa rettifica sarebbe registrato a fronte

dell'attività consistente nel diritto d'uso, mentre l'eventuale eccedenza sarebbe registrata nell'utile (perdita) d'esercizio.

Questa contabilizzazione ottiene lo stesso effetto che si otterrebbe se la penale del locatore fosse sotto forma di una rettifica del pagamento residuo del leasing di CU40.000. Se così fosse, l'utilizzo del modello contabile di rimisurazione dell'IFRS 16 risulterebbe evidente in quanto i pagamenti residui del leasing sono stati modificati mediante l'esercizio dell'opzione del locatore. Gli aspetti economici sottostanti alle due varianti sono identici; pertanto, riteniamo che debbano esserci risultati contabili simili.

### **Esempio 5.6-9- Rimisurazione della passività del leasing in caso di premio di riscatto**

Un locatario e un locatore stipulano un contratto di leasing per uffici. I canoni di locazione sono fissi e devono essere pagati ogni mese in anticipo.

Il contratto di leasing contiene una clausola di interruzione che offre al locatario la possibilità di risolvere anticipatamente il contratto di leasing con un preavviso di 3 mesi se viene pagato un premio di riscatto. Il premio di riscatto è un importo fisso di liquidità pagabile al momento dell'esercizio dell'opzione. Una volta esercitata l'opzione, sono dovuti solo il premio di riscatto e 3 mesi di canoni di locazione. Sia il locatario che il locatore ritengono che l'esercizio della clausola di interruzione non sia ragionevolmente certo. La durata del leasing, come determinata all'inizio del contratto, è di 10 anni, che è il periodo non annullabile, supponendo che la clausola di interruzione non venga esercitata.

Il locatario contabilizza l'attività consistente nel diritto d'uso adoperando il modello del costo (cfr. sezione 5.5 per indicazioni sulla successiva valutazione delle attività consistenti nel diritto d'uso) e il locatore classifica il leasing come leasing operativo.

All'inizio del sesto anno, il locatario sperimenta notevoli difficoltà finanziarie e, di conseguenza, il locatario rivaluta il suo piano di business ed esercita la clausola di interruzione.

#### **Valutazione**

##### Contabilità del locatario

Al momento dell'inizio del leasing, la passività del leasing è inizialmente valutata al valore attuale dei 10 anni di pagamenti fissi di leasing. Poiché l'esercizio della clausola di interruzione non è considerato ragionevolmente certo, il periodo coperto dalla clausola di interruzione è incluso nella durata del leasing.

All'inizio del sesto anno, il locatario è tenuto a rivalutare se è ragionevolmente certo di esercitare l'opzione di risoluzione. Ciò è necessario perché la modifica del piano di business causata dalle significative difficoltà finanziarie è un evento significativo o un cambiamento di circostanze che è sotto il controllo del locatario e influisce sul fatto che il locatario sia ragionevolmente certo di esercitare la clausola di interruzione.

Al momento della rivalutazione della durata del leasing, il locatario è tenuto a determinare i pagamenti di leasing rivisti. I pagamenti di leasing rivisti consistono nel prezzo di esercizio del premio di riscatto pagabile al momento dell'esercizio della clausola di interruzione e nei 3 mesi di pagamenti rimanenti del leasing.

La passività del leasing verrebbe quindi rettificata per riflettere i pagamenti rivisti, attualizzati utilizzando un tasso di attualizzazione rivisto, con la voce di compensazione rilevata come rettifica dell'attività consistente nel diritto d'uso. Se il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso è stato ridotto a zero a causa di questa rimisurazione e vi è stata un'ulteriore riduzione nella valutazione della passività del leasing, tale ulteriore riduzione sarebbe rilevata nell'utile (perdita) d'esercizio.

Si noti che la rivalutazione della durata del leasing e la conseguente rimisurazione possono avvenire prima della data in cui viene esercitata la clausola di interruzione. Ad esempio, se alla fine del quinto anno il locatario riteneva di essere ragionevolmente certo di esercitare la clausola di interruzione nel sesto anno del contratto di leasing sulla base del suo piano di business rivisto, allora il locatario sarebbe tenuto a rivalutare la durata del leasing in quel momento e a rimisurare il leasing.

##### Contabilità del locatore (cfr. sezione 8 riguardante la contabilità del locatore)

All'inizio del leasing, il locatore rileverebbe i proventi derivanti dal leasing operativo a quote costanti o su altra base sistematica (se del caso). Il periodo di tempo durante il quale è rilevato il reddito da leasing operativo sarebbe la durata del leasing determinata all'inizio, ovvero 10 anni.

L'IFRS 16.20 richiede solamente ai locatari (non ai locatori) di rivalutare le opzioni del leasing al verificarsi di un evento significativo o di un significativo cambiamento delle circostanze; pertanto, non si applica ai locatori.

L'IFRS 16.21 richiede all'entità (dunque sia locatari che locatori) di rideterminare la durata del leasing in caso di cambiamento del periodo non annullabile del leasing, che include, per esempio, l'esercizio da parte del locatario di un'opzione che non era stata precedentemente inclusa dall'entità nella determinazione della durata del leasing (IFRS 16.21(a)).

Pertanto, quando viene esercitata la clausola di interruzione, il locatore è tenuto a rivalutare la durata del leasing e il corrispettivo totale incluso nella contabilizzazione del leasing operativo. Il leasing operativo è contabilizzato utilizzando la durata del leasing rivista e i pagamenti su base prospettica.

A titolo illustrativo, se il leasing originario consisteva in pagamenti mensili di CU100 per la durata del leasing di 10 anni, il locatore rileverebbe CU100 al mese come reddito da leasing operativo, supponendo che non vi siano costi diretti iniziali.

Se all'inizio del sesto anno è stata esercitata la clausola di interruzione, con un premio di riscatto di CU1.000 che diventa esigibile dal locatore, il locatore contabilizzerebbe il corrispettivo residuo rivisto di CU1.300 (CU 1.000 premio di riscatto più 3 mesi di pagamenti rimanenti del leasing) nel corso della durata residua rivista del leasing (3 mesi). Pertanto, CU433.33 (CU 1.300 / 3 mesi) sarebbe rilevato come reddito da leasing operativo nei restanti 3 mesi del leasing.

Fare riferimento all'Appendice C per una sintesi della contabilizzazione delle successive modifiche ai contratti di locazione esistenti.

## 5.7 Modifiche al leasing

Le modifiche del leasing derivano da modifiche al contratto sottostante concordato tra il locatario e il locatore successive all'inizio del contratto di locazione.

L'IFRS 16 definisce una modifica del leasing come:

*Una modifica dell'oggetto o del corrispettivo del leasing non prevista nelle condizioni contrattuali originarie del leasing (ad esempio, aggiunta o revoca di un diritto di utilizzo di una o più attività sottostanti o proroga o riduzione della durata contrattuale del leasing).*

Nell'aprile 2020 lo IASB ha pubblicato del materiale educativo dal titolo "IFRS 16 and COVID-19 - Accounting for covid-19-related rent concessions applying IFRS 16 Leases". Lo IASB ha elaborato e fornito spiegazioni sulle modifiche dei contratti di leasing nel contesto delle concessioni sui canoni accordate durante la pandemia da COVID-19, che sono applicabili anche in altri contesti.

Come spiegato nel materiale educativo, nel valutare se vi sia stata una modifica nell'oggetto del leasing, l'entità considera se vi sia stato una modifica nel diritto d'uso conferito al locatario per mezzo del contratto. Ad esempio, l'aggiunta o la cessazione del diritto di utilizzare una o più attività sottostanti, o la proroga o la riduzione della durata contrattuale del leasing, costituirebbero una modifica nell'oggetto del leasing. Un'interruzione del canone d'affitto o una sua riduzione non sono di per sé una modifica nell'oggetto di un leasing.

Nel valutare se vi sia stata una variazione del corrispettivo di un leasing, l'entità considera l'effetto complessivo di qualsiasi modifica dei pagamenti di leasing. Ad esempio, se un locatario non effettua pagamenti dovuti per il leasing per un periodo di tre mesi, i pagamenti di leasing per i periodi successivi possono essere aumentati proporzionalmente in modo da significare che il corrispettivo per il leasing è invariato.

Se non vi è alcuna modifica né nell'oggetto del leasing né nel corrispettivo del leasing, non vi è alcuna modifica del leasing.

Se vi è stata una modifica nell'oggetto o nel corrispettivo del leasing, l'entità considera quindi se tale modifica era prevista dai termini e condizioni originari del leasing. L'entità è inoltre tenuta a considerare tutti

i fatti e le circostanze pertinenti, che possono includere il diritto contrattuale, statutario o altre leggi o regolamenti applicabili ai contratti di leasing. Le modifiche ai pagamenti di leasing derivanti da clausole del contratto originario o da leggi o regolamenti applicabili fanno parte dei termini e delle condizioni originari del contratto di leasing, anche se l'effetto di tali clausole non era precedentemente contemplato. Tali modifiche non sono modifiche del leasing ai fini dell'IFRS 16.

Ad esempio, un locatario e un locatore stipulano un contratto di leasing di spazi commerciali per una durata di cinque anni, con canoni di locazione di CU100 al mese. Considera le tre fattispecie seguenti:

Fattispecie	Modifica del leasing?
<b>Scenario A:</b>	
<p><b>Il contratto di leasing originario contiene una clausola secondo cui se il centro commerciale viene chiuso a causa di un intervento governativo, il locatario riceverà uno sconto del 75% sui pagamenti di leasing per tutto il tempo in cui il centro commerciale rimane chiuso. Successivamente, il governo limita l'accesso al centro commerciale a causa della pandemia da COVID-19. Di conseguenza, il locatario riceve uno sconto del 75% sui canoni di locazione durante il periodo di chiusura del centro commerciale.</b></p>	<p>Non si tratta di una modifica del leasing perché la modifica del corrispettivo deriva dai termini e dalle condizioni originali del contratto di leasing.</p>
<b>Scenario B:</b>	
<p><b>Il contratto di leasing originario non contiene la clausola di cui allo Scenario A. Al contrario, il locatore negozia con il locatario di condonare il 75% dei pagamenti mensili di leasing per i prossimi 3 mesi.</b></p>	<p>Si tratta di una modifica del leasing perché la modifica del corrispettivo non deriva dai termini e dalle condizioni originali del contratto di leasing.</p>
<b>Scenario C:</b>	
<p><b>Il contratto di locazione originale non contiene la clausola di cui allo Scenario A. Il governo locale approva una legge che impone ai locatori di ridurre i canoni di locazione del 75% per i prossimi 3 mesi.</b></p>	<p>Non si tratta di una modifica del leasing perché il contratto di leasing originale rimane invariato. Il contratto di leasing è soggetto alle leggi e ai regolamenti della giurisdizione applicabile, pertanto, una modifica dei pagamenti di leasing derivante da una modifica delle leggi e dei regolamenti è considerata parte dei termini e delle condizioni originali del contratto di leasing. Ciò vale anche se l'effetto di tali modifiche alle leggi e ai regolamenti non era stato precedentemente contemplato.</p>

Se una modifica dei pagamenti di leasing comporta l'estinzione di una parte dell'obbligazione del locatario specificata nel contratto (ad esempio, il locatario è legalmente esonerato dall'obbligazione di effettuare pagamenti specificamente identificati), il locatario considera se ciò soddisfa i requisiti per l'eliminazione contabile di parte della passività del leasing applicando l'IFRS 9.3.3.1.

La contabilizzazione della modifica dipende dal fatto che i termini modificati aumentano o diminuiscono le prestazioni contrattuali del leasing, e se tali aumenti richiedano pagamenti commisurati a un prezzo a sé stante al nuovo oggetto del contratto di leasing.

L'IFRS 16 richiede che una modifica di un leasing che è contabilizzato come leasing a breve termine (cioè fuori bilancio) sia considerata un nuovo leasing se:

- Vi è una modifica del leasing; o
- Vi è una qualsiasi modifica nella durata del leasing (ad esempio, il locatario esercita un'opzione non precedentemente inclusa nella determinazione della durata del leasing).

### Commento BDO

Va applicato giudizio per valutare se l'estensione dei termini di leasing tra le parti esistenti è trattata come un nuovo leasing o una modifica del contratto originario. Si consideri, ad esempio, un leasing che non include alcuna opzione di rinnovo. Durante il periodo di leasing, le parti stipulano un nuovo contratto di locazione per la stessa attività individuate, che inizia quando il contratto di locazione originario termina. Tale modifica non è contabilizzata come leasing separato in quanto non conferisce il diritto di utilizzare ulteriori attività sottostanti; l'attività in questione è la stessa. A nostro avviso, ciò sarebbe contabilizzato come una modifica del leasing che verrebbe contabilizzata alla data in cui viene modificato il contratto tra il locatario e il locatore. La rimisurazione non sarebbe ritardata fino alla scadenza del leasing originario sottostante poiché, in sostanza, si tratta di una modifica delle condizioni contrattuali del leasing originario.

### Modifiche - Leasing separati

Una modifica del leasing è contabilizzata come un leasing separato se:

- la modifica amplia l'oggetto del leasing aggiungendo il diritto di utilizzare una o più attività sottostanti; e
- il pagamento per il leasing aumenta di un importo commisurato al prezzo a sé stante per l'ampliamento dell'oggetto.

Se entrambi i criteri sono soddisfatti, un locatario seguirà la guida precedente contenuta in questa pubblicazione sulla rilevazione iniziale e misurazione delle passività di leasing e delle attività consistenti nel diritto d'uso.

### Esempio 5.7-1 - Modifiche al leasing che sono un leasing separato

Un locatario stipula un contratto di locazione di 10 anni per 2.000 metri quadrati di spazio ad uso ufficio. All'inizio dell'anno 6, locatario e locatore accettano di modificare il contratto di locazione originale per i restanti cinque anni per includere ulteriori 3.000 metri quadrati di spazio ad uso ufficio nello stesso edificio. Lo spazio addizionale è reso disponibile per l'uso da parte del locatario alla fine del secondo trimestre dell'anno 6. L'aumento del corrispettivo totale per la modifica del leasing è commisurato al tasso di mercato corrente per i 3.000 mq di spazio ad uso ufficio, fatta eccezione per uno sconto che il locatario riceve considerato che il locatore non sostiene costi che altrimenti avrebbe sostenuto se avesse affittato lo stesso spazio ad un nuovo inquilino (ad esempio, costi di marketing).

#### Valutazione

Il locatario contabilizza la modifica come un contratto di leasing separato, vale a dire separatamente dal contratto di locazione originale di 10 anni, la cui contabilizzazione non è influenzata dalla modifica del contratto di locazione. Ciò è dovuto al fatto che la modifica concede al locatario un diritto addizionale all'utilizzo di un asset sottostante, e l'aumento nei pagamenti per il nuovo diritto è commisurato al suo prezzo a sé stante. In questo esempio, l'attività consistente nel diritto d'uso aggiuntiva è pari ai 3.000 mq extra di spazio uso ufficio per tre anni e mezzo. Di conseguenza, alla data di inizio del nuovo contratto di locazione (alla fine del secondo trimestre dell'anno 6), il locatario riconosce un'attività consistente nel diritto d'uso e una passività relativa al leasing degli ulteriori 3.000 mq di spazio ufficio per tre anni e mezzo. Il locatario non fa alcuna rettifica all'attività consistente nel diritto d'uso o alla passività relativa

al leasing originale di 2.000 mq di spazio ufficio che continuano ad essere contabilizzati come se non ci fossero state modifiche.

### Commento BDO

La forma giuridica di un contratto di leasing può essere modificata per aggiungere altre attività (ad esempio, piani aggiuntivi di un edificio per uffici). Nei casi in cui le attività aggiuntive di diritto d'uso siano aggiunte al contratto ad un prezzo commisurato al loro prezzo a sé stante, la modifica è in sostanza un nuovo contratto di leasing e la stessa è contabilizzata come un leasing separato ai sensi dell'IFRS 16.

### Commento BDO

Ci possono essere situazioni in cui c'è una modifica del locatore, ad esempio quando un immobile viene venduto dall'attuale locatore e il contratto di locazione viene trasferito all'acquirente secondo i termini e le condizioni esistenti. In tali casi, in cui vi è un cambiamento solo nella controparte, la modifica non è considerata come una risoluzione del leasing esistente e l'inizio di un nuovo leasing. Il locatario continuerà la contabilizzazione del contratto di locazione in essere.

### Modifiche - Leasing non separati

Il trattamento contabile richiesto per le modifiche di leasing che non sono contabilizzate come leasing separati è sintetizzato qui di seguito:

#### Riduzione dell'oggetto

- Riduzione dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing per i rispettivi importi confrontati con gli importi del leasing originario e iscrizione delle differenze a P&L.
- Rimisurazione della passività con un tasso di sconto rivisto \* compensata con l'attività consistente nel diritto d'uso

#### Ogni altra modifica al leasing

- Rimisurazione della passività con un tasso di sconto rivisto \*
- Rimisurazione dell'attività consistente nel diritto d'uso per lo stesso importo
- Nessun effetto a P&L

\*\* Il tasso di finanziamento marginale prevalente alla data di modifica viene utilizzato a meno che il tasso implicito nel contratto di locazione sia facilmente determinabile.

Se una modifica del leasing comporta l'ottenimento di diritti aggiuntivi per l'utilizzo di una o più attività sottostanti, ma non per un importo che è commisurato al prezzo a sé stante per l'aumento dell'oggetto del contratto, la passività viene rivalutata attualizzando tutti i pagamenti futuri del leasing, quali nel nuovo contratto modificato, al tasso di finanziamento marginale prevalente del locatario (supponendo che il tasso inerente al contratto di locazione non è facilmente determinabile). Non si utilizza il tasso di sconto che si applicava ai pagamenti di leasing pre-modifica. La rimisurazione della passività di leasing è rettificata con contropartita al valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso in modo che nessun utile o perdita si generi a seguito della modifica. La stessa contabilizzazione viene applicata se la durata del leasing originale viene estesa senza aggiungere alcun diritto aggiuntivo per l'utilizzo di altre attività sottostanti.

### Esempio 5.7-2 - Modifica del leasing che ne aumenta la durata

L'entità A ha un contratto di locazione decennale su 5.000 mq di spazio ad uso ufficio con pagamenti annuali di CU 100.000 pagabili alla fine di ogni anno. Il tasso utilizzato per scontare i pagamenti è il tasso di finanziamento marginale dell'entità A pari al 6% poiché il tasso implicito non è facilmente determinabile. All'inizio dell'anno 7, l'entità A e il locatore modificano il contratto di locazione estendendolo per altri 4 anni. I pagamenti annuali rimangono invariati. All'inizio dell'anno 7, il tasso di finanziamento marginale dell'entità A è del 7%.

#### Valutazione

La modifica non è contabilizzata come un nuovo contratto di locazione in quanto non implica il diritto di utilizzare attività aggiuntive. Il leasing è per la stessa proprietà sottostante. Pertanto, il leasing viene rimisurato utilizzando un tasso di sconto riveduto (vale a dire il tasso di finanziamento marginale al momento della modifica; non il tasso di sconto originale).

La passività per i canoni di leasing immediatamente prima della modifica è CU 346.511.

Il valore attuale degli anni 7 - 14 (8 anni), CU100.000 l'anno, 7% sconto = CU597.130

Rettifica richiesta = nuova passività rimisurata - precedente valore contabile della passività  
 = CU597.130 - CU346.511  
 = CU250.619

Scrittura come risultato della modifica:

DR attività consistente nel diritto d'uso	250,619
CR passività del leasing	250,619

Se la modifica si traduce in una riduzione dell'oggetto (ad esempio si riduce la durata del leasing o l'importo delle attività che vengono affittate) la contabilizzazione è più complessa. Anche se la passività risultante è misurata nel modo sopra descritto, attualizzando i pagamenti in leasing nel contratto modificato al tasso di indebitamento prevalente del locatario, questa rettifica è realizzata in due fasi:

- Fase 1: il valore contabile del bene d'uso alla data di modifica è ridotto per riflettere la revoca parziale o totale sul contratto di locazione, con la passività ridotta proporzionalmente. Se vi è una riduzione nell'oggetto dell'attività locata (ad esempio, una riduzione dell'area locata da 5.000 mq a 2.000 mq), allora l'attività consistente nel diritto d'uso e la passività del leasing verranno ridotte proporzionalmente per il medesimo ammontare (cfr. esempio 5.7-3(a)). Se vi è una riduzione nella durata del leasing, la modifica proporzionale nell'attività consistente nel diritto d'uso sarà diversa rispetto alla modifica proporzionale nella passività del leasing, a causa dell'effetto dello sconto dei pagamenti di leasing futuri che sono stati eliminati (cfr. esempio 5.7-3(b)). La differenza tra il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso e la passività eliminata dà luogo ad un utile o ad una perdita.
- Fase 2: il valore contabile della passività risultante dalla Fase 1 viene nuovamente rettificato per assicurare che il suo valore contabile sia pari ai pagamenti futuri in leasing nel contratto modificato attualizzato al tasso di finanziamento marginale. Questa seconda rettifica alla passività per i canoni leasing è contabilizzata facendo un adeguamento corrispondente al ROU. In questa fase non viene riconosciuto alcun utile o perdita.

### Esempio 5.7-3(a) - Modifica del leasing che ne riduce l'oggetto

L'entità B ha un contratto di locazione decennale su 5.000 mq di spazio ad uso ufficio con pagamenti annuali di CU 50.000 pagabili alla fine di ogni anno. Il tasso utilizzato per scontare i pagamenti dovuti è il tasso di finanziamento marginale dell'entità B del 6% in quanto il tasso implicito non è facilmente determinabile. All'inizio dell'anno 6, l'entità B e il locatore decidono di ridurre la locazione a 2.500 mq e di

ridurre i pagamenti rimanenti a CU 30.000 l'anno. All'inizio dell'anno 7, il tasso di finanziamento marginale dell'entità è del 5%.

### Valutazione

La modifica è una diminuzione dell'ambito di applicazione dal contratto originale, per cui la passività di leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso devono essere rimisurate.

La passività del leasing immediatamente prima della modifica è CU 210.618 e l'attività consistente nel diritto d'uso è CU 184.002.

L'entità della riduzione dell'attività consistente nel diritto d'uso è del 50%, dato che lo spazio affittato è sceso da 5.000 metri quadrati a 2.500.

Valore attuale degli anni 6 - 10 (5 anni), CU30.000 l'anno, 5% sconto = 129.884

La scrittura necessaria per adeguare i valori contabili alla riduzione dell'applicazione (fase 1):

DR passività del leasing	105.309	(210.618 originale * 50%)
CR attività consistente nel diritto d'uso	92.001	(184.002 originale * 50%)
CR utile	13,308	(resto)

Scrittura richiesta per rettificare la passività del leasing al saldo rivisto di CU 129.884 (fase 2):

DR attività consistente nel diritto d'uso	24.575	(corrisponde alla rettifica della passività)
CR passività del leasing	24.575	(CU210.618 - CU105.309 + CU24.575 = CU129.884)

### Commento BDO

Ci sono due conseguenze derivanti dalla contabilizzazione delle modifiche di leasing che riducono l'oggetto del contratto che possono sembrare un controsenso:

- in primo luogo, la modifica del leasing spesso si tradurrà in un profitto. Questo perché in qualsiasi momento la passività sarà generalmente superiore al valore del bene locato in quanto maggiori interessi passivi nei primi anni del leasing generano passività ad un tasso inferiore a quello dell'ammortamento costante generalmente applicato all'attività consistente nel diritto d'uso. Poiché la rettifica della fase 1 comporta la pre-modifica dei valori contabili dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività ridotti in misura proporzionale, normalmente sarà ridotta una parte maggiore della passività del leasing rispetto all'attività consistente nel diritto d'uso. Diverso il caso in cui l'attività consistente nel diritto d'uso non viene ammortizzata a quote costanti o la maggior parte dei pagamenti di leasing prima della modifica è stata pagata in anticipo e la riduzione dell'oggetto non ha determinato un rimborso di tali pagamenti anticipati;
- in secondo luogo, il provento sarà lo stesso a prescindere dall'importo per il quale verranno modificati i pagamenti futuri del leasing. Questo perché è la fase 2 che garantisce che il valore contabile della passività rifletta il valore attuale dei pagamenti futuri di leasing, rettificati in contropartita con l'attività consistente nel diritto d'uso. La fase 2 non dà luogo ad alcun utile o perdita.

La registrazione contabile per questo tipo di modifica del contratto di locazione riflette il fatto che la riduzione dell'oggetto è stata effettuata a valore zero riconoscendo il totale dei pagamenti futuri come costi lungo la durata residua del contratto. Di conseguenza, qualsiasi modifica del costo di locazione che si riferisce ai periodi futuri si rifletterà in quote di ammortamento e interessi passivi in quegli esercizi futuri.

Per le modifiche che riducono la durata del leasing, la rilevazione di un utile o di una perdita dipenderà da una serie di fattori, in particolare dal momento in cui, nella durata originaria del leasing, si verifica la riduzione. Ciò è dovuto al fatto che la riduzione dell'attività consistente nel diritto d'uso sarà tipicamente calcolata a quote costanti, mentre la riduzione della passività del leasing sarà equivalente al valore attuale scontato dei pagamenti di leasing che vengono eliminati.

### Esempio 5.7-3(b) - Modifiche del leasing che ne riducono solamente la durata

Diversamente dall'esempio 5.7-3(a), In questo esempio viene illustrato come viene contabilizzata una modifica del leasing quando l'unica modifica è una riduzione della durata del leasing.

L'Entità B ha un contratto di leasing decennale di 5.000 metri quadrati di uffici con pagamenti annuali di CU50.000 pagabili alla fine di ogni anno. Il tasso utilizzato per attualizzare i pagamenti dovuti è il tasso di finanziamento marginale dell'Entità B del 6%, in quanto il tasso implicito nel leasing non è facilmente determinabile. All'inizio del sesto anno, l'Entità B e il locatore concordano di ridurre la durata del leasing a otto anni in totale (tre anni rimanenti all'inizio del sesto anno). All'inizio del sesto anno, il tasso di finanziamento marginale dell'Entità A è del 5%.

#### Valutazione

La modifica è una riduzione dell'oggetto rispetto al contratto originario; pertanto, la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso devono essere rimisurate.

La passività del leasing immediatamente prima della modifica è di CU210.618 e l'attività consistente nel diritto d'uso è di CU184.002.

La rimisurazione avviene in due fasi:

- Fase 1: rimisurare sulla base della riduzione dell'oggetto (ossia la riduzione della durata del leasing)
- Fase 2: rimisurare sulla base della variazione del tasso di attualizzazione.

#### Fase 1: Rimisurazione per riduzione dell'oggetto

DR passività del leasing	76,967 <sup>1</sup>
CR utile	3,366 <sup>2</sup>
CR attività consistente nel diritto d'uso	73,601 <sup>3</sup>

<sup>1</sup> La passività del leasing è rideterminata come differenza tra il suo valore contabile immediatamente prima della modifica (CU210.618) e il suo valore contabile sulla base della durata del leasing riveduta e più breve, utilizzando il tasso di interesse originario. La rimisurazione relativa alla variazione del tasso di attualizzazione è riflessa nella fase 2. Tre pagamenti di CU50.000 in via posticipata, scontati al 6% (il tasso di attualizzazione originario) equivalgono a CU133.651. CU210.618 meno CU133.651 risulta in una rimisurazione pari a CU76.967.

<sup>2</sup> L'utile è la differenza tra la rettifica della passività del leasing e l'attività consistente nel diritto di utilizzo (ossia la voce di compensazione).

<sup>3</sup> L'attività consistente nel diritto d'uso è rimisurata in base alla modifica dell'oggetto del leasing. Poiché la durata residua del leasing è stata ridotta da cinque a tre anni, la riduzione dell'oggetto è calcolata come valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso immediatamente prima della modifica (CU184.002) / 5 \* 3.

#### Fase 2: Rimisurazione per la variazione del tasso di attualizzazione

DR attività consistente nel diritto d'uso	2,511 <sup>1</sup>
CR passività del leasing	2,511 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> L'attività consistente nel diritto d'uso è rettificata per un importo pari alla passività del leasing.

<sup>2</sup> Dopo la fase 1, il valore contabile rivisto della passività del leasing è il suo valore contabile originario (CU210.618) meno la rimisurazione di CU76.967, risultando in un valore rivisto di CU133.651. La passività del leasing deve ora essere rimisurata per riflettere la variazione del tasso di finanziamento marginale del locatario, poiché l'adeguamento di CU76.967 è stato calcolato utilizzando un tasso di attualizzazione invariato. Tre pagamenti di CU50.000 in via posticipata, attualizzati al 5%, equivalgono a CU136.162. La differenza tra la passività del leasing rivista di CU136.162 e il valore precedente di CU133.651 è di CU2.511.

### Commento BDO

Diversamente dall'esempio 5.7-3(a), in cui l'oggetto del leasing è ridotto a causa della diminuzione del numero di metri quadrati occupati, l'esempio 5.7-3(b) riduce l'oggetto del leasing riducendo solo la durata residua del contratto di locazione. Questa differenza dà origine a un risultato diverso a conto economico, in quanto una riduzione della durata del leasing può comportare un utile o perdita, mentre una riduzione dell'oggetto che non sia la durata del leasing si traduce spesso in un utile.

Una riduzione della durata del leasing può comportare un utile o perdita a causa della differenza nel modo in cui la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso sono rideterminate nella fase 1 del processo di rimisurazione in 2 fasi.

L'attività consistente nel diritto d'uso è rimisurata in base alla proporzione del valore contabile precedente che rimarrà, sulla base dell'ammortamento a quote costanti. In questo esempio, la durata residua del leasing rivista è di tre anni invece dei cinque originari, pertanto vengono eliminati i 2/5 del precedente valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso. Tuttavia, la passività del leasing è rideterminata per eliminare il valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing che non sono più dovuti a causa della riduzione della durata del leasing (attualizzati al tasso di finanziamento marginale originario del locatario).

### Esempio 5.7-4 - Modifica del leasing che aumento e al tempo stesso riduce l'oggetto del leasing

L'Entità A stipula un contratto di leasing decennale per 2.000 metri quadrati di uffici con l'Entità B. I canoni di locazione annuali ammontano a CU100.000 pagabili alla fine di ogni anno. Il tasso utilizzato per attualizzare i pagamenti dovuti è il tasso di finanziamento marginale dell'Entità A del 6%, in quanto il tasso implicito nel leasing non è facilmente determinabile.

All'inizio del sesto anno, l'Entità A e l'Entità B concordano le seguenti modifiche:

- Inclusione di ulteriori 1.500 metri quadrati di spazio nello stesso edificio a partire dall'inizio del sesto anno; e
- Riduzione della durata del leasing da 10 anni a otto anni.

Il pagamento fisso annuale per i 3.500 metri quadrati è di CU150.000 pagabili alla fine di ogni anno (dal sesto all'ottavo anno). Il tasso di finanziamento marginale del locatario all'inizio del sesto anno è del 7% annuo.

Il corrispettivo per l'aumento dell'area di 1.500 metri quadrati di spazio non è commisurato al prezzo a sé stante per tale aumento, adeguato per riflettere le circostanze del contratto, in quanto il canone di locazione per metro quadrato per i 2.000 metri quadrati di spazio originali era di CU50 e il canone di locazione per metro quadrato per uno spazio aggiuntivo di 1.500 metri quadrati è di CU33,33 (CU50, 000 / 1.500 metri quadrati).

#### Valutazione

Poiché il corrispettivo per l'aumento dell'oggetto di 1.500 metri quadrati di spazio non è commisurato al prezzo a sé stante per tale aumento, l'Entità A non contabilizza l'aumento dell'oggetto come leasing separato.

All'inizio del leasing, la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso sono valutate a CU736.009, con il valore attuale dei pagamenti di leasing di CU100.000 per dieci anni scontato al 6%.

All'inizio del sesto anno, la passività del leasing pre-modifica e l'attività consistente nel diritto d'uso sono:

(Importi in CU)

Anno	Passività del leasing				Attività consistente nel diritto d'uso		
	Saldo iniziale	6% interessi passivi	Canone di leasing	Saldo finale	Saldo iniziale	Quota di ammortamento	Saldo finale
1	736,009	44,160	(100,000)	<b>680,169</b>	736,009	(73,601)	<b>662,408</b>
2	680,169	40,810	(100,000)	<b>620,979</b>	662,408	(73,601)	<b>588,807</b>

3	620,979	37,259	(100,000)	<b>558,238</b>	588,807	(73,601)	<b>515,206</b>
4	558,238	33,494	(100,000)	<b>491,732</b>	515,206	(73,601)	<b>441,605</b>
5	491,732	29,504	(100,000)	<b>421,236</b>	441,605	(73,601)	<b>368,004</b>
6	421,236				368,004		

#### A. Riduzione della durata del leasing

- Riduzione nell'attività consistente nel diritto d'uso

La diminuzione proporzionale nell'attività consistente nel diritto d'uso è calcolata come segue:

	Importo (CU)
Attività consistente nel diritto d'uso pre-modifica, all'inizio dell'anno 6	368,004
Attività consistente nel diritto d'uso dei 2.000 metri quadrati di superficie per uffici per una durata ridotta di tre anni rimanenti, invece dei cinque anni originari	$368,004 * 3/5 = 220,802$
Riduzione nell'attività consistente nel diritto d'uso	$368,004 - 220,802 = 147,202$

- Riduzione nella passività del leasing

La riduzione proporzionale della passività del leasing è calcolata come segue:

	Importo (CU)
Passività del leasing pre-modifica, all'inizio del sesto anno	421,236
Passività del leasing rivista per i 2.000 metri quadrati originari di spazi per uffici (valore attuale dei canoni di locazione annuali di CU100.000 per tre anni, attualizzato al tasso di sconto originario del 6%)	267,301
Riduzione nella passività del leasing	$421,236 - 267,301 = 153,935$

La differenza tra la riduzione nella passività del leasing e la riduzione nell'attività consistente nel diritto d'uso ( $CU153.935 - CU147.202 = CU6.733$ ) è rilevata come utile a conto economico alla data in cui la modifica acquista efficacia, ossia all'inizio del sesto anno, come indicato di seguito.

DR Passività del leasing	CU153,935
CR Attività consistente nel diritto d'uso	CU147,202
CR Utile o perdita	CU6,733

Dopo aver rilevato la riduzione nella passività del leasing come sopra, la passività residua del leasing viene rivalutata utilizzando il tasso di attualizzazione rivisto del 7% alla data in cui la modifica acquista efficacia. La passività rimisurata del leasing è pari a CU262.431 (valore attuale di tre pagamenti annuali di CU100.000 attualizzato al 7%). La differenza dovuta alla rimisurazione del CU4.870 ( $CU267.301 - CU262.431$ ) è rilevata come rettifica dell'attività consistente nel diritto d'uso come segue.

DR Passività del leasing	CU4,870
CR Attività consistente nel diritto d'uso	CU4,870

#### B. Aumento dello spazio in leasing

All'inizio del leasing degli ulteriori 1.500 metri quadrati di spazio (all'inizio del sesto anno), l'Entità A rileva l'aumento della passività del leasing relativo all'aumento dell'oggetto di CU131.216 (ossia il valore attuale di tre canoni annuali di leasing pari a CU50.000, attualizzato al tasso di interesse rivisto del 7% annuo) come rettifica dell'attività consistente nel diritto d'uso.

DR Attività consistente nel diritto d'uso	CU131,216
CR Passività del leasing	CU131,216

Dopo aver contabilizzato l'aumento nell'oggetto, l'attività consistente nel diritto d'uso modificata e la passività del leasing modificata sono come segue:

(Importi in CU)							
Anno	Passività del leasing				Attività consistente nel diritto d'uso		
	Saldo iniziale	7% interessi passivi	Canone di leasing	Saldo finale	Saldo iniziale	Quota di ammortamento	Saldo finale
6	393,647	27,556	(150,000)	271,203	347,148	(115,716)	231,432
7	271,203	18,984	(150,000)	140,187	231,432	(115,716)	115,716
8	140,187	9,813	(150,000)		115,716	(115,716)	

### Esempio 5.7-5 - Acquisto dell'attività sottostante da parte del locatario

Il 1° gennaio 20X1, l'Entità A stipula un contratto di leasing immobiliare con l'Entità B per un periodo di 10 anni con un canone mensile fisso. Il contratto non prevede una proroga, risoluzione o opzione di acquisto.

Il 31 dicembre 20X5, l'Entità A accetta di acquistare l'immobile dall'Entità B per CU10 milioni. A tale data, il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing del locatario è rispettivamente di CU5 milioni e CU5,5 milioni.

#### Valutazione

Per questa situazione non vi sono requisiti specifici ai sensi dell'IFRS 16.

A nostro avviso, un approccio accettabile per contabilizzare questa operazione sarebbe quello di considerare la risoluzione del leasing come parte integrante dell'acquisto dell'attività sottostante.

Il pagamento di CU10 milioni è considerato come un regolamento anticipato della passività del leasing di CU5,5 milioni e un acquisto degli interessi residui per un importo di CU4,5 milioni (CU10 milioni - CU5,5 milioni).

Pertanto, al momento dell'acquisto, l'immobile sarà rilevato al prezzo di acquisto di CU10 milioni meno la differenza tra la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso di CU0,5 milioni, ossia CU9,5 milioni.

Per l'operazione viene registrata la seguente scrittura contabile:

DR Passività del leasing	CU5.5 milioni
DR Immobile	CU9.5 milioni
CR Attività consistente nel diritto d'uso	CU5.0 milioni
CR Cassa	CU10.0 milioni

Nessun utile o perdita è rilevato alla data di acquisto.

Tale trattamento è coerente con il risultato che si avrebbe se il locatario e il locatore avessero concordato di modificare il contratto di leasing inserendo un'opzione di acquisto che viene poi esercitata.

Un approccio alternativo può consistere nell'allocare il prezzo di acquisto sulla base dei relativi fair value tra il regolamento della passività del leasing e l'acquisto degli interessi residui. In questo caso, un utile o perdita sorge nella misura di qualsiasi differenza tra l'importo destinato all'estinzione della passività del leasing e il suo valore contabile. Per esempio, se, alla data di acquisto, il fair value della passività del leasing eccede il suo valore contabile a causa di una diminuzione del tasso di attualizzazione applicabile, il locatario destinerà un importo superiore a CU5,5 milioni per l'estinzione della passività del leasing e l'eccedenza è rilevata come perdita. Questa perdita non fa parte del costo dell'immobile e sarebbe rilevata immediatamente a conto economico.

Si veda l'Appendice C per una sintesi sulla contabilizzazione delle successive modifiche ai contratti di leasing esistenti.

### 5.7.1 Contabilizzazione delle concessioni sui canoni legate al COVID-19

A seguito della pandemia da COVID-19, tra i locatari e i locatori sono stati concordati diversi tipi di concessioni sui canoni, come dilazioni, condoni, ecc. Tali concessioni spesso si traducevano in una modifica del contratto di leasing che richiedeva l'utilizzo della contabilizzazione delle modifiche trattata in precedenza.

A supporto dei locatari, il 28 maggio 2020 lo IASB ha emesso una modifica all'IFRS 16 che prevedeva un espediente pratico per i locatari in base al quale un locatario poteva scegliere di non valutare se una concessione sui canoni fosse una modifica del leasing, nel rispetto di determinate condizioni.

Inizialmente, la modifica era applicabile a qualsiasi riduzione dei canoni di leasing che interessasse solo i pagamenti originariamente dovuti entro il 30 giugno 2021. A marzo 2021 lo IASB ha emesso un'ulteriore modifica all'IFRS 16 per estendere tale termine al 30 giugno 2022.

Si precisa che le modifiche erano applicabili solo ai locatari e non ai locatori.

BDO ha pubblicato l'IFRB 2020/11 *Accounting for Rent Concessions: Lessee FAQs* e l'IFRB 2021-08 *COVID-19 related Rent Concessions beyond 30 June 2021: Extension of Practical Expedient - Additional FAQs* riguardanti tali modifiche. Queste pubblicazioni sono consultabili [qui](#).

### 5.8 Sintesi dei requisiti relativi al tasso di attualizzazione

La tabella seguente riassume i requisiti dell'IFRS 16 con riferimento all'utilizzo del tasso di attualizzazione originario o rivisto in caso di rimisurazione delle passività del leasing o di modifiche del leasing.

	Tasso di attualizzazione da utilizzare	Sezione di riferimento
<b>Rimisurazione della passività del leasing</b>		
Modifica nella valutazione originaria del leasing o opzioni di acquisto/risoluzione	Tasso di attualizzazione rivisto	5.6
Modifica nella stima della garanzia residua	Tasso di attualizzazione originario (*)	
Modifica nell'indice o tasso che incide sui pagamenti incluse revisioni dei canoni di mercato	Tasso di attualizzazione originario (*)	
<b>Modifica del leasing</b>		
Contabilizzata come leasing separato	Tasso di attualizzazione rivisto (tasso applicabile per i leasing contabilizzati separatamente dal leasing originario)	5.7
Non contabilizzata come leasing separato	Tasso di attualizzazione rivisto	

(\*) Se il cambiamento nei pagamenti di leasing deriva da un cambiamento nei tassi di interesse variabili, il locatario deve utilizzare un tasso di attualizzazione rivisto che rifletta le variazioni del tasso di interesse.

Come osservato dallo IASB nelle *basis for conclusions*, l'entità non deve rivalutare il tasso di attualizzazione nel corso della durata del leasing, il che è coerente con l'approccio seguito per gli strumenti finanziari contabilizzati utilizzando il criterio dell'interesse effettivo. In altri Standards in cui il tasso di attualizzazione deve essere rivalutato, ciò avviene tipicamente perché la passività a cui si riferisce il tasso di attualizzazione è valutata sulla base di una misurazione al valore attuale. Tuttavia, secondo lo IASB, quando si verifica una modifica della durata del leasing o un cambiamento nella valutazione della ragionevole certezza che il locatario eserciti un'opzione per l'acquisto dell'attività sottostante, gli aspetti economici del leasing sono cambiati ed è opportuno rivalutare il tasso di attualizzazione in modo che sia coerente con la variazione dei pagamenti di leasing inclusi nella valutazione della passività del leasing e dell'attività consistente nel diritto d'uso.

Se la modifica dei pagamenti di leasing deriva da una modifica del tasso di interesse variabile, il locatario è tenuto a utilizzare un tasso di attualizzazione rivisto per la rimisurazione della passività del leasing. Lo IASB

ha osservato, nelle *basis for conclusions*, che tale approccio è coerente con i requisiti dell'IFRS 9 per la valutazione delle passività finanziarie a tasso variabile successivamente valutate al costo ammortizzato.

In caso di modifiche del leasing che sono contabilizzate come leasing separato, deve essere utilizzato il tasso di attualizzazione applicabile al nuovo leasing (ossia il tasso implicito nel leasing contabilizzato separatamente o il tasso di finanziamento marginale per il leasing contabilizzato separatamente).

Per le modifiche del leasing che non sono contabilizzate come leasing separato, lo IASB ha osservato, nelle *basis for conclusions*, che l'uso di un tasso di attualizzazione rivisto riflette il fatto che, modificando il leasing, vi è una variazione del tasso di interesse implicito nel leasing (che il tasso di attualizzazione intende approssimare).

## 5.9 Implicazioni dell'IFRS 16 sulle imposte differite

In molte giurisdizioni, la rilevazione delle passività del leasing e delle attività consistenti nel diritto d'uso differisce dal trattamento fiscale del leasing. Ai fini fiscali, è comune che i leasing siano inclusi nel calcolo del reddito imponibile basato sulla liquidità pagata in un determinato periodo più eventuali pagamenti di leasing non pagati, ma maturati.

In molti casi, il valore contabile dell'attività consistente nel diritto d'uso e la corrispondente passività del leasing per un contratto di leasing possono essere uguali alla data di inizio del leasing. La differenza di trattamento tra gli IFRS e la fiscalità può dar luogo a saldi fiscali differiti in quanto la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso sono ridotte in seguito a causa della successiva misurazione dei saldi (ad esempio, riduzione della passività del leasing dovuta ai pagamenti del leasing, ammortamento dell'attività relativa al diritto di utilizzo, ecc.).

Il 7 maggio 2021 lo IASB ha emesso modifiche allo IAS 12 *Imposte differite relative ad attività e passività derivanti da una singola operazione*. Tali modifiche sono volte a determinare se l'esenzione dalla rilevazione iniziale si applica a determinate operazioni che spesso comportano la rilevazione simultanea di un'attività e di una passività, come la rilevazione iniziale dei leasing dal punto di vista del locatario.

Lo IAS 12.15 è stato modificato come segue (enfasi aggiunta):

*Una passività fiscale differita deve essere rilevata per tutte le differenze temporanee imponibili salvo che tale passività derivi da:*

- a) *la rilevazione iniziale dell'avviamento; o*
- b) *la rilevazione iniziale di un'attività o di una passività in un'operazione che:*
  - (i) *non rappresenta un'aggregazione aziendale;*
  - (ii) *al momento dell'operazione non influenza né l'utile contabile né il reddito imponibile (perdita fiscale); e*
  - (iii) *al momento dell'operazione non dà luogo a differenze temporanee imponibili e deducibili uguali.*

Lo IAS 12.24 è stato modificato come segue (enfasi aggiunta):

*Un'attività fiscale differita deve essere rilevata per tutte le differenze temporanee deducibili se è probabile che sarà realizzato un reddito imponibile a fronte del quale potrà essere utilizzata la differenza temporanea deducibile, salvo che l'attività fiscale differita derivi dalla rilevazione iniziale di un'attività o di una passività in un'operazione che:*

- a) *non rappresenta un'aggregazione aziendale;*
- b) *al momento dell'operazione non influenza né l'utile contabile né il reddito imponibile (perdita fiscale); e*
- c) *al momento dell'operazione non dà luogo a differenze temporanee imponibili e deducibili uguali.*

Le modifiche (IAS 12.22A) chiariscono inoltre che, a seconda della normativa fiscale applicabile, possono emergere differenze temporanee imponibili e deducibili uguali al momento della rilevazione iniziale dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing da parte del locatario alla data di inizio del leasing. L'esenzione prevista dai paragrafi 15 e 24 non si applica a tali differenze temporanee e l'entità rileva qualsiasi passività e attività fiscale differita che ne deriva.

Prima di tali modifiche, le disposizioni dello IAS 12.15 e dello IAS 12.24 potevano essere interpretate in modo tale che, per ciascuna delle passività del leasing e delle attività consistenti nel diritto d'uso, si applica l'esenzione dalla rilevazione iniziale poiché la rilevazione di ciascun elemento preso singolarmente non si riferisce a una aggregazione aziendale e la rilevazione iniziale non influisce sul reddito contabile o sul reddito imponibile in quel momento. Le entità che adottano questa interpretazione non hanno rilevato imposte differite in relazione al leasing, né al momento della rilevazione iniziale né successivamente per tutta la durata del leasing. Altre entità che hanno invece interpretato che l'esenzione dalla rilevazione iniziale non si applica in questa situazione hanno rilevato imposte differite. Un terzo approccio è stato seguito da alcune entità in cui l'attività consistente nel diritto d'uso e la passività del leasing sono state valutate congiuntamente come un'unica operazione o un'operazione «integralmente collegata» su base netta. Le entità che adottano questa interpretazione hanno rilevato l'imposta differita su una differenza temporanea netta che si verifica dopo la rilevazione iniziale e l'esenzione dalla rilevazione iniziale non è stata considerata applicabile.

Le modifiche affrontano queste diverse interpretazioni dei requisiti dello IAS 12. Le modifiche sono in vigore a partire dagli esercizi aventi inizio il 1° gennaio 2023 o in data successiva (è permessa l'applicazione anticipata). Le entità sono tenute ad applicare le modifiche alle operazioni che si verificano all'inizio o successivamente al primo esercizio comparativo presentato. All'inizio del primo esercizio comparativo presentato, le entità sono tenute a rilevare le attività fiscali differite (fatte salve le disposizioni in materia di recuperabilità dello IAS 12) e le passività fiscali differite associate alle attività consistenti nel diritto d'uso e alle passività del leasing. L'effetto della rilevazione di tali imposte differite è riflesso come rettifica del saldo di apertura degli utili portati a nuovo (o di altre componenti del patrimonio netto, a seconda dei casi) a tale data.

BDO ha pubblicato l'IFRB 2021/10 *IASB issues amendments to IAS 12 - Deferred Tax Related to Assets and Liabilities arising from a Single Transaction* riguardante tali modifiche. Questa pubblicazione è consultabile [qui](#).

L'esempio seguente illustra i requisiti della modifica:

### **Esempio 5.9-1 - Valutazione di un contratto di leasing e imposta differita**

La Società V stipula un contratto di leasing della durata di 10 anni, con canoni di leasing di CU1.000 pagati in via posticipata. Il tasso di interesse implicito nel leasing non è facilmente determinabile; pertanto, la Società V utilizza il suo tasso di finanziamento marginale, che è del 5%. La Società V sostiene costi diretti iniziali di CU50 ed effettua un pagamento anticipato del leasing di CU150. All'inizio del leasing, la passività del leasing è rilevata a CU7.722 (misurata al valore attuale dei dieci canoni di leasing di CU1.000, attualizzati al tasso di interesse del 5% annuo). L'attività consistente nel diritto d'uso è valutata a CU7.922 e comprende la valutazione iniziale della passività del leasing (CU7.722), il pagamento anticipato del leasing (CU150) e i costi diretti iniziali (CU50).

L'aliquota dell'imposta sul reddito applicabile è del 25%. Nella giurisdizione della Società V, l'unica detrazione consentita per i leasing è quella per i pagamenti effettuati in liquidità, compresi i costi diretti iniziali e i pagamenti anticipati del leasing. L'ammortamento dell'attività consistente nel diritto d'uso e gli oneri finanziari relativi alla passività del leasing sono entrambi indeducibili.

#### **Valutazione**

##### **A. Imposta differita sui pagamenti anticipati del leasing e sui costi diretti iniziali**

I pagamenti anticipati del leasing e i costi diretti iniziali sono rilevati come componenti dell'attività consistente nel diritto d'uso.

La base imponibile di queste componenti è pari a zero in quanto la Società V ha già ricevuto detrazioni fiscali per il pagamento anticipato del leasing e per i costi diretti iniziali quando ha effettuato tali pagamenti. La differenza tra la base imponibile (zero) e il valore contabile di ciascuna componente determina differenze temporanee imponibili di CU150 (relative al pagamento anticipato del leasing) e CU50 (relative ai costi diretti iniziali).

I pagamenti anticipati e i costi diretti iniziali sono analizzati ai fini dell'esenzione dalla rilevazione iniziale (IRE) di cui allo IAS 12.15 come segue:

Criteria IRE	Valutazione (tutte le risposte "sì" significano che l'IRE si applica)
La differenza deriva dalla rilevazione iniziale di un'attività o di una passività?	Sì, il pagamento anticipato del leasing e i costi diretti iniziali derivano dalla rilevazione iniziale di un leasing.
L'operazione non è un'aggregazione aziendale?	Sì, la stipula del contratto di leasing non rientra nella definizione di aggregazione aziendale.
Al momento dell'operazione, non sono interessati né l'utile contabile né l'utile imponibile?	No, l'utile imponibile è influenzato al momento dell'operazione perché il pagamento anticipato e i costi diretti iniziali sono dedotti dal reddito imponibile al momento del pagamento.
Al momento dell'operazione, l'operazione <u>non</u> dà luogo a differenze temporanee imponibili e deducibili uguali?	Non applicabile

Pertanto, l'esenzione dalla rilevazione iniziale non si applica perché le differenze temporanee derivano da operazioni che, al momento di tali operazioni, incidono sull'utile imponibile della Società V in quanto riceve detrazioni fiscali relative all'effettuazione di pagamenti anticipati del leasing e del pagamento del costo diretto iniziale. Pertanto, la Società V rileva una passività fiscale differita di CU50 ( $CU150 \cdot 25\% + CU50 \cdot 25\%$ ).

#### B. Imposta differita sulla passività del leasing e relative componenti dell'attività consistente nel diritto d'uso

Alla data di inizio, la base imponibile della passività del leasing è nulla in quanto la Società V riceverà detrazioni fiscali pari al valore contabile della passività del leasing (CU7.722). Anche la base imponibile della relativa componente di costo dell'attività in leasing è nulla in quanto il locatario non riceverà alcuna detrazione fiscale dal recupero del valore contabile di tale componente del costo dell'attività in leasing (CU7.722).

Le differenze tra i valori contabili della passività del leasing e la relativa componente del costo dell'attività in leasing (CU7.722) e le loro basi imponibili pari a zero determinano le seguenti differenze temporanee alla data di inizio:

- a) una differenza temporanea imponibile di CU7.722 associata all'attività in leasing; e
- b) una differenza temporanea deducibile di CU7.722 associata alla passività del leasing.

La passività del leasing e la relativa componente dell'attività consistente nel diritto d'uso sono analizzate ai fini dell'esenzione dalla rilevazione iniziale secondo quanto previsto dallo IAS 12.15 e dallo IAS 12.24 come segue:

Criteria IRE	Valutazione (tutte le risposte "sì" significano che l'IRE si applica)
La differenza deriva dalla rilevazione iniziale di un'attività o di una passività?	Sì, le differenze derivano dalla rilevazione iniziale del leasing. Né la passività del leasing né l'importo corrispondente del costo dell'attività in leasing hanno una base imponibile.
La transazione non è un'aggregazione aziendale?	Sì, la stipula del contratto di leasing non rientra nella definizione di aggregazione aziendale.
Al momento dell'operazione, non sono interessati né l'utile contabile né l'utile imponibile?	Sì, né l'utile contabile né l'utile imponibile sono influenzati al momento dell'operazione.
Al momento dell'operazione, l'operazione <u>non</u> dà luogo a differenze temporanee imponibili e deducibili uguali?	No, la passività del leasing e la relativa componente <u>danno</u> luogo a differenze temporanee imponibili e deducibili uguali.

Pertanto, le esenzioni dalla rilevazione iniziale non si applicano perché l'operazione dà luogo a differenze temporanee imponibili e deducibili uguali. La Società V conclude che è probabile che sarà disponibile un utile imponibile a fronte del quale la differenza temporanea deducibile potrà essere utilizzata.

Pertanto, la Società V rileva un'attività fiscale differita e una passività fiscale differita, ciascuna di CU1.930 ( $CU7.722 \times 25\%$ ), per le differenze temporanee deducibili e imponibili.

Il leasing e i suoi effetti fiscali sulla rilevazione iniziale sono riassunti come segue:

	Valore contabile	Base imponibile	Differenza temporanea deducibile/(imponibile)	Attività (passività) fiscale differita
Attività in leasing				
- Pagamento anticipato del leasing	150	-	(150)	(38)
- Costi diretti iniziali	50	-	(50)	(12)
- Importo della valutazione iniziale del leasing	7,722	-	(7,722)	(1,930)
Passività del leasing	7,722	-	7,722	1,930

## 6. PRESENTAZIONE

I requisiti per la presentazione dei saldi e delle operazioni di leasing sono riassunti come segue.

Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria	Prospetto di conto economico	Rendiconto finanziario
<ul style="list-style-type: none"> <li>Attività consistenti nel diritto d'uso: esposte separatamente o insieme alla voci di immobili, impianti e macchinari, dando informativa separata*.</li> <li>Passività del leasing: esposte separatamente o incluse in altre passività, indicando a quale voce sono state incluse.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interessi passivi insieme agli altri oneri finanziari.</li> <li>Ammortamento delle attività consistenti nel diritto d'uso. **</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pagamenti in liquidità delle passività di leasing tra le attività di finanziamento.</li> <li>Pagamenti in liquidità degli interessi secondo i requisiti dello IAS 7 relativi agli interessi pagati.</li> <li>Pagamenti per leasing a breve termine, di modesto valore e pagamenti variabili nelle attività operative.</li> </ul>

\* Le attività consistenti nel diritto d'uso che soddisfano la definizione di investimento immobiliare devono essere raggruppate con gli investimenti immobiliari.

\*\* L'IFRS 16 non richiede una presentazione distinta delle quote di ammortamento delle attività di diritto d'uso a conto economico, né indica in quale voce deve essere inclusa la quota d'ammortamento (classificazione che sarà in parte guidata dal fatto che l'entità presenti le sue spese 'per funzione' o 'per natura'). Tuttavia, il costo deve essere indicato nelle note per classe di attività sottostanti.

L'IFRS 16.47 (a)(i) afferma che, se un'entità desidera raggruppare le attività consistenti nel diritto d'uso con altre attività, esse "devono essere incluse nella stessa voce nella quale sarebbero esposte le corrispondenti attività sottostanti se fossero di proprietà". L'IFRS 16.47(a)(ii) richiede all'entità di indicare le voci del prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria che includono tali attività consistenti nel diritto d'uso. In deroga a questa disposizione, se un'attività consistente nel diritto d'uso rientra nella definizione di investimento immobiliare ai sensi dello IAS 40, l'attività deve essere presentata all'interno della stessa voce degli altri investimenti immobiliari (ossia non raggruppata con altre attività consistenti nel diritto d'uso che non rientrano nella definizione di investimento immobiliare).

Ad esempio, se un locatario avesse un'attività consistente nel diritto d'uso relativa a un leasing di macchinari pesanti, tale attività sarebbe inclusa fra gli immobili, impianti e macchinari nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, a meno che il locatario non scelga di presentare le attività consistenti nel diritto d'uso come una voce distinta. Il locatario sarebbe tenuto a indicare che l'attività consistente nel diritto d'uso è inclusa nella voce di immobili, impianti e macchinari nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria.

Si prega di fare riferimento alla pubblicazione BDO *IFRS in Practice: IAS 7 Statement of Cash Flows* per una guida sulle problematiche comuni relative ai leasing che si incontrano nel rendiconto finanziario. La pubblicazione è consultabile [qui](#).

## 7. INFORMATIVA

L'IFRS 16 presenta ampi requisiti di informativa per i locatari sia di tipo qualitativo che quantitativo. I requisiti quantitativi di informativa per il bilancio primario includono quanto segue (alcuni dei quali possono essere indicati nelle note e non nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria o nel prospetto di conto economico complessivo):

### Requisiti quantitativi di informativa

Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria	Prospetto di conto economico	Rendiconto finanziario
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integrazioni alle attività consistenti nel diritto d'uso.</li> <li>• Valore contabile delle attività consistenti nel diritto d'uso alla fine del periodo suddiviso per classe.</li> <li>• Analisi delle scadenze delle passività del leasing separatamente dalle altre passività ai sensi dell'IFRS 7 <i>Strumenti finanziari: informativa</i> (utilizzando flussi finanziari nominali e non flussi finanziari attualizzati).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ammortamenti per classe.</li> <li>• Interessi passivi su passività del leasing.</li> <li>• Leasing a breve termine spesi (contabilizzati applicando l'IFRS 16.6)*.</li> <li>• Leasing di modesto valore spesi (contabilizzati applicando l'IFRS 16.6)**.</li> <li>• Pagamenti variabili di leasing spesi.</li> <li>• Utili da subleasing.</li> <li>• Utili o perdite da operazioni di vendita e retrolocazione.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Totale esborsi per leasing.</li> </ul>

\* Queste informazioni possono non includere i costi relativi ai leasing aventi una durata pari o inferiore ad un mese.

\*\* Queste informazioni possono non includere i leasing a breve termine di attività di modesto valore inclusi nell'informativa sui "leasing a breve termine spesi".

L'IFRS 16 richiede che le informazioni quantitative di cui sopra debbano essere presentate in formato tabellare, a meno che sia più idoneo un altro formato. Nella misura in cui gli importi sono inclusi nel valore contabile di altre attività (ad esempio, gli interessi per passività di leasing capitalizzati nel costo delle rimanenze), questo deve essere indicato.

Altri requisiti di informativa includono:

- Per le attività consistenti nel diritto d'uso che soddisfano la definizione di investimento immobiliare, i requisiti in materia di informazioni integrative dello IAS 40, con poche esclusioni.
- Per le attività consistenti nel diritto d'uso a cui è stato applicato il modello di rivalutazione, i requisiti in materia di informazioni integrative dello IAS 16 .
- Se sono state utilizzate le eccezioni dei leasing a breve e/o a modesto valore, tale fatto, nonché l'importo degli impegni di leasing a breve termine, se il portafoglio di leasing a breve termine che ha dato origine alla spesa dell'esercizio corrente è dissimile dal portafoglio di leasing a breve termine per cui il locatario si è impegnato alla data di chiusura dell'esercizio.

### Requisiti qualitativi di informativa

- Una sintesi della natura delle attività in leasing dell'entità;
- Potenziali deflussi di cassa a cui l'entità è esposta a che non sono inclusi nelle passività di leasing, tra cui:
  - Pagamenti di leasing variabili;
  - Opzioni di proroga e risoluzione;
  - Garanzie sul valore residuo; e
  - Leasing non ancora stipulati per cui il locatario si è impegnato.
- Restrizioni o *covenants* imposti dai leasing; e
- Informazioni sulle operazioni di vendita e retrolocazione.

Si faccia riferimento ai bilanci illustrativi IFRS di BDO [qui](#) per un'illustrazione dell'informativa.

### Commento BDO - Disclosure Initiative

In linea con il focus dello IASB in altri principi che richiedono informazioni più rilevanti, piuttosto che un semplice elenco prescrittivo, l'IFRS 16 contiene una imposizione generale all'entità di fornire informazioni che consentano agli utenti di comprendere l'impatto che le operazioni di leasing hanno sulla sua posizione finanziaria e sulla sua performance. I requisiti di informativa prescritti dal principio non possono soddisfare questo obiettivo da soli. Determinare il livello idoneo di informativa è una questione di giudizio e può essere complesso per le entità che hanno leasing significativi o inusuali.

Inoltre, i requisiti di informativa dovrebbero essere visti alla luce del progetto della *Disclosure Initiative*. L'iniziativa mira a ridurre le informazioni superflue e a migliorare la qualità complessiva dei bilanci mettendo in evidenza le informazioni più rilevanti per gli utenti e non divulgando informazioni immateriali o irrilevanti. Un'entità con pochissimi, semplici e relativamente di modesto valore leasing può considerare alcune delle informazioni richieste dall'IFRS 16 come irrilevanti.

## 8. CONTABILITÀ DEL LOCATORE

I requisiti contabili dell'IFRS 16 per i locatori sono invariati, per molti aspetti, rispetto allo IAS 17. I leasing che trasferiscono sostanzialmente tutti i rischi e i benefici incidentali alla proprietà dell'attività sottostante sono leasing finanziari. Tutti gli altri leasing sono leasing operativi.

### Commento BDO

Lo IASB riconosce che vi è asimmetria nella contabilità per il locatario per il locatore ai sensi dell'IFRS 16. Per quei leasing che sono classificati come leasing operativi dal locatore, il locatario riconoscerà anche un'attività relativamente al bene sottostante nella sua situazione patrimoniale-finanziaria: il locatore, il bene effettivo e il locatario il diritto di utilizzo di tale attività. Tuttavia, le risposte ricevute nel corso del progetto hanno indicato che, in definitiva, non era necessario un approccio simmetrico al locatario e al locatore. La contabilità del locatore ai sensi dello IAS 17 è stata ben compresa e la maggior parte degli utilizzatori del bilancio non ha rettificato il bilancio dei locatori per effetto dei leasing, indicando che il modello di contabilità del locatore nello IAS 17 ha fornito le informazioni necessarie. Di conseguenza, lo IASB ha concluso che i costi associati all'apporto di modifiche alla contabilità per il locatore a questo punto sarebbero difficilmente giustificabili, e pertanto decisero sostanzialmente di portare avanti il modello contabile del locatore dello IAS 17.

Le aree che possono influenzare i locatori sono quelle in cui l'IFRS 16 aggiunge nuovi riferimenti o fornisce indicazioni su questioni non precedentemente affrontate nello IAS 17, quali:

- la nuova definizione di un contratto di locazione (cfr. sezione 3);
- la precisazione che i pagamenti variabili che dipendono da un indice o da un tasso sono presi in considerazione per la definizione dei pagamenti in leasing, e quindi potrebbero influire sulla valutazione se il valore attuale dei pagamenti in leasing determina un valore sostanzialmente pari al fair value dell'attività sottostante ai fini della classificazione di un leasing come finanziario o operativo;
- la revision del sale and leaseback (cfr. sezione 9);
- la separazione dei componenti di leasing e non di leasing in un contratto (cfr. sezione 8.2);
- la guida per i sub-leasing (cfr. sezione 8.3);
- l'indicazione delle modifiche ai leasing (cfr. sezione 8.6); e
- requisiti su informazioni integrative (cfr. sezione 8.7).

La pandemia da COVID-19 ha portato alla stipula di diversi tipi di concessioni sui canoni tra locatari e locatori. Il 28 maggio 2020 lo IASB ha emesso una modifica all'IFRS 16 che ha fornito un espediente pratico ai locatari in

base al quale un locatario può scegliere di non valutare se una concessione sui canoni sia una modifica del leasing, nel rispetto di determinate condizioni. Tuttavia, l'espedito pratico non è stato esteso ai locatori in quanto lo IASB ha osservato che le circostanze differiscono per i locatori e che qualsiasi modifica apportata alla contabilizzazione del locatore avrebbe potuto avere conseguenze indesiderate perché avrebbe potuto introdurre differenze tra la contabilizzazione delle componenti di leasing e quelle non di leasing. I locatori erano tenuti ad applicare i requisiti vigenti dell'IFRS 16 alle concessioni sui canoni accordate a seguito della pandemia di COVID-19.

## 8.1 Distinzione fra leasing e vendita/acquisto

L'IFRS 16 non include requisiti specifici per distinguere un leasing da una vendita o acquisto di un'attività. Come osservato dallo IASB nelle *Basis for Conclusions* dell'IFRS 16 (BC138), c'è stato poco sostegno da parte delle parti interessate per l'inclusione di tali requisiti.

Come osservato dallo IASB nell'IFRS 16.BC139, la contabilizzazione di un'operazione dipende dalla sostanza di tale operazione e non dalla sua forma giuridica. Di conseguenza, se un contratto conferisce diritti che rappresentano l'acquisto sostanziale di una voce di immobili, impianti e macchinari, tali diritti soddisfano la definizione di immobili, impianti e macchinari ai sensi dello IAS 16 e sarebbero contabilizzati applicando tale Standard, indipendentemente dal fatto che la proprietà legale sia trasferita. Se il contratto conferisce diritti che non rappresentano l'acquisto sostanziale di una voce di immobili, impianti e macchinari ma che soddisfano la definizione di leasing, il contratto sarà contabilizzato applicando l'IFRS 16.

La base primaria per distinguere tra un leasing e una vendita o acquisto è valutare se il contratto conferisce il diritto di utilizzare un'attività sottostante o se trasferisce il controllo dell'attività sottostante. L'IFRS 16 si applica ai contratti che conferiscono il diritto di utilizzare un'attività sottostante per un determinato periodo di tempo. Le operazioni che trasferiscono il controllo dell'attività sottostante a un'entità sono vendite o acquisti che rientrano nell'ambito di applicazione di altri Standards come l'IFRS 15 o lo IAS 16.

I requisiti di scoping dell'IFRS 15 prevedono quanto segue:

### IFRS 15.5 (enfasi aggiunta)

*L'entità deve applicare il presente Principio a tutti i contratti con i clienti, eccetto i seguenti:  
(a) contratti di leasing rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 16 Leasing....*

Pertanto, poiché l'IFRS 15 esclude i contratti di leasing che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 16, l'entità determina innanzitutto se l'accordo soddisfa la definizione di leasing conformemente ai requisiti dell'IFRS 16. Se l'entità determina che il contratto soddisfa la definizione di leasing, l'entità deve determinare se il leasing contiene componenti diverse dal leasing. I locatori sono tenuti ad applicare i principi previsti dall'IFRS 15 per l'attribuzione del corrispettivo alle componenti di un contratto (cfr. sezione 8.2).

## 8.2 Separazione delle componenti di leasing e non di leasing

A differenza di quanto avviene per i locatori, i locatari non hanno nessuna opzione per iscrivere un contratto che contenga sia un leasing che una componente non di leasing come singolo leasing. I locatari devono utilizzare i principi all'interno dell'IFRS 15 per allocare il corrispettivo alle componenti di un contratto.

Ciò può comportare risultati significativamente diversi rispetto a quelli che si otterrebbero se l'intero contratto rientrasse nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15. Per esempio, l'IFRS 15 contiene indicazioni specifiche sul corrispettivo variabile, per cui il corrispettivo variabile deve essere incluso nel prezzo dell'operazione nella misura in cui è altamente probabile che non si verifichi un'inversione significativa dell'ammontare dei ricavi cumulati rilevati quando l'incertezza associata al corrispettivo variabile viene successivamente risolta ("la limitazione delle stime del corrispettivo variabile").

I pagamenti variabili nell'ambito di un leasing classificato come leasing operativo per un locatore sarebbero tipicamente inclusi nei ricavi quando la contingenza viene risolta.

Pertanto, determinare se un contratto rientra nell'ambito di applicazione dell'IFRS 15, dell'IFRS 16 o parzialmente nell'ambito di entrambi gli Standards, può modificare significativamente il modello di rilevazione dei ricavi. Va notato che la separazione è necessaria anche se riguarda solo la presentazione e l'informativa. La disaggregazione dei diversi flussi di ricavi è richiesta dagli IFRS 15 e 16.

## 8.3 Sub-leasing

Un locatario può diventare un locatore intermedio se riceve a sua volta in leasing l'attività sottostante da un altro locatore (locatore principale). Un locatore intermedio valuta se il sub-leasing è un leasing finanziario o operativo nel contesto dell'attività consistente il diritto d'uso, e non del bene effettivo sottostante.

### Esempio 8.3-1 - Valutazione del sub-leasing

Un locatore intermedio stipula un contratto di locazione di 5 anni per 5.000 mq di spazio ad uso ufficio (il leasing principale) con l'entità A (locatore principale).

All'inizio dell'anno 3, il locatore intermedio subaffitta i 5.000 mq di spazio ad uso ufficio per i restanti tre anni del leasing principale a un sub-locatario.

#### Valutazione

Dal punto di vista del locatore intermedio, nel momento in cui viene stipulato il sub-leasing, l'attività consistente nel diritto d'uso ha una vita economica residua di 3 anni, e viene subaffittato per tutto questo periodo. Poiché il sub-leasing riguarda l'intera vita economica utile residua dell'attività consistente nel diritto di utilizzo, il sub-leasing è classificato come leasing finanziario, anche se è improbabile che 3 anni sia l'intera residua vita economica utile del cespite sottostante.

### Commento BDO

I sub-leasing possono determinare che le attività consistenti nel diritto d'uso siano classificate come leasing finanziari dal punto di vista del locatore, pur essendo classificati dal locatore principale come leasing operativi. Nell'esempio di cui sopra, l'attività sottostante è un immobile, che in genere viene classificato come leasing operativo dal locatore in quanto la maggior parte dei leasing immobiliari non trasferiscono sostanzialmente tutti i rischi e i benefici della proprietà.

Tuttavia, poiché il bene detenuto dal locatore intermedio è un'attività consistente nel diritto d'uso con una vita economica utile molto più breve, la classificazione del sub-leasing dal locatore intermedio può differire da quella del locatore principale.

Valutare se un sub-leasing è un leasing finanziario o operativo può essere più difficile in situazioni in cui non è subaffittato l'intero bene (ad esempio solo una parte dell'immobile per una porzione della durata del leasing principale).

Quando un leasing principale è a breve termine e il locatore intermedio sfrutta il relativo espediente pratico per non riconoscere il leasing a breve termine nella sua situazione patrimoniale finanziaria in qualità di locatario, il locatore intermedio deve classificare il sub-leasing come leasing operativo.

In sintesi, il trattamento contabile richiesto per un sub-leasing dipende dalla sua classificazione da parte del locatore intermedio come segue:

## Leasing finanziari

- Eliminare l'attività consistente nel diritto d'uso (1) e iscrivere un credito pari all'investimento netto nel sub-leasing (2) \*
- Iscrivere la differenza tra (1) e (2) come utile o perdita a conto economico
- Mantenere la passività del leasing precedentemente iscritta in qualità di locatario e iscrivere interessi passivi corrispondenti; e
- Iscrivere interessi attivi sul credito per leasing in qualità di locatore finanziario.

## Leasing operativi

- Mantenere l'attività consistente nel diritto d'uso in qualità di locatario e continuare a iscrivere l'ammortamento corrispondente
- Mantenere la passività del leasing in qualità di locatario e continuare a iscrivere i corrispondenti interessi passivi
- Iscrivere proventi da leasing dal sub-leasing in qualità di locatore operativo

\* Il locatore utilizza il tasso di interesse implicito nel leasing per misurare l'investimento netto nel subleasing. Se il tasso di interesse implicito nel subleasing non può essere determinato facilmente, il locatore intermedio può utilizzare il tasso di attualizzazione utilizzato per il leasing principale, rettificato per tener conto di eventuali costi diretti iniziali associati al subleasing.

## 8.4 Impairment dei crediti da leasing

Come richiesto dall'IFRS 9.2.1.b(i), i crediti impliciti nei contratti di leasing finanziario (ossia gli investimenti netti in leasing finanziari) e i crediti impliciti nei contratti di leasing operativo rilevati dal locatore sono soggetti all'eliminazione contabile e agli accantonamenti per riduzione di valore dell'IFRS 9.

Con specifico riferimento ai leasing di tipo operativo, gli importi rilevati nel prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria relativi ai leasing possono includere:

Saldo derivante dai requisiti sui leasing operativi	Requisiti in materia di impairment
Importi attualmente esigibili (ad es. CU100 di canone di locazione dovuto per un periodo conforme ai termini del contratto di locazione).	Nell'ambito dei requisiti ECL dell'IFRS 9, dal momento che si tratta di crediti da leasing. Il locatore ha il diritto incondizionato di riscuotere tali flussi finanziari contrattuali.
Attività derivanti dal "livellamento" dei proventi da leasing operativo a causa della variabilità dei pagamenti periodici in liquidità. Per esempio, se la tempistica dei pagamenti in liquidità in un leasing operativo è differita (ad esempio, un "periodo senza canone di locazione" iniziale di 6 mesi), un'attività sarà registrata durante tale periodo, nonostante la liquidità non sia contrattualmente dovuta fino a un periodo successivo (ad esempio, DR attività, CR provento da leasing operativo durante il periodo senza canone di locazione).  Ad esempio, se un locatore offre un periodo di 6 mesi senza canone di locazione e, alla data di bilancio, sono trascorsi 2 mesi, il locatore rileva un'attività a causa della rilevazione del reddito da leasing operativo in questi 2 mesi; tuttavia, il locatore non ha alcun diritto incondizionato di	Il termine "crediti derivanti da leasing operativo" non è definito negli IFRS Accounting Standards. L'IFRS 16 parla di pagamenti di leasing anticipati o maturati; tuttavia, questi termini non sono definiti nell'IFRS 16.  Nell'ottobre 2022 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una <i>agenda decision</i> riguardante il condono da parte del locatore dei canoni di leasing. L' <i>agenda decision</i> rispondeva a una richiesta circa l'applicazione da parte del locatore dell'IFRS 9 e dell'IFRS 16 nel contabilizzare una particolare concessione sui canoni. In relazione a una domanda sull'applicazione dei requisiti di modifica del leasing di cui all'IFRS 16, il Comitato ha osservato che i pagamenti dovuti contrattualmente dal locatario che il locatore ha rilevato come credito da leasing operativo non sono pagamenti di leasing maturati. Pertanto, in sostanza, il Comitato

<p>riscuotere liquidità dal locatario a tale data di bilancio.</p>	<p>ha operato una distinzione tra i crediti da leasing operativo, che sono gli importi dovuti contrattualmente, e i pagamenti di leasing maturati, che possono essere attività rilevate a causa del "livellamento" dei proventi del leasing operativo.</p>
<p>Attività derivanti dal "livellamento" dei proventi da leasing operativo a causa di pagamenti anticipati da parte dei locatori ai locatari. Ad esempio, un locatore può offrire a un locatario uno sgravio per migliorie apportate alla segnaletica o alle attività in leasing all'inizio di un leasing, che viene registrato come attività (DR attività di incentivazione del leasing, CR cassa) e riduce il reddito da leasing operativo nel corso della durata del leasing.</p>	<p>Le disposizioni in materia di eliminazione contabile e impairment di cui all'IFRS 9 sono applicabili ai crediti da leasing operativo. Tuttavia, non è chiaro se le disposizioni in materia di impairment di cui all'IFRS 9 si applichino ai pagamenti di leasing maturati, in quanto i locatori non hanno un diritto incondizionato di riscuotere i flussi finanziari connessi a tali attività alla data di bilancio (subordinatamente alle eventuali condizioni di credito), che è una caratteristica fondamentale di un'attività finanziaria.</p>

L'IFRS 9 consente ai locatori di scegliere un criterio contabile per quanto riguarda la contabilizzazione dell'ECL relativa ai crediti da leasing. Questa scelta di criterio contabile può essere effettuata separatamente per i crediti da leasing operativo e finanziario.

Un locatario può scegliere di:

- a) Rilevare l'ECL in conformità con i requisiti ECL "di default" dell'IFRS 9, che richiede il riconoscimento di un ECL a 12 mesi o per il ciclo di vita a seconda che il rischio di credito del credito sia aumentato in modo significativo dalla rilevazione iniziale; o
- b) Rilevare sempre l'ECL per il ciclo di vita.

Rilevare sempre l'ECL per il ciclo di vita significa che i locatori non devono tenere traccia della variazione del rischio di credito dei crediti da leasing, il che semplifica la misurazione e, in molti casi, l'ECL a 12 mesi e per il ciclo di vita può dare luogo alla stessa cifra per i crediti a breve termine, come molti crediti da leasing operativo.

Nella valutazione dell'ECL, i locatori devono stimare le perdite su crediti come la differenza tra:

- a) Tutti i flussi finanziari contrattuali che sono dovuti all'entità conformemente al contratto; e
- b) Tutti i flussi finanziari che l'entità prevede di ricevere (ad esempio, mancati incassi), attualizzati al tasso d'interesse effettivo originario.

In molti casi, il tasso di interesse effettivo di un credito da leasing operativo sarà pari a zero, poiché la maggior parte dei crediti da leasing operativo sono per natura a breve termine e non maturano interessi.

Nello stimare i mancati incassi, i locatori devono considerare in che modo si aspettano che le loro azioni e le azioni intraprese dai locatari incideranno sui flussi finanziari che il locatore deve ricevere. Ad esempio, se un locatore prevede di accordare concessioni ai locatari (ad esempio, riduzioni del canone di locazione), ciò dovrebbe essere preso in considerazione nello stimare i mancati incassi. (Si veda la sezione 8.6.2 per l'*agenda decision* dell'IFRS Interpretations Committee in materia di "condono da parte del locatario di pagamenti di leasing").

Ciò significa che, nonostante una concessione non abbia efficacia alla data in cui un locatore valuta l'ECL, il locatore deve considerare le azioni che prevede di intraprendere e l'effetto di tali azioni sui flussi finanziari. Ad esempio, i flussi finanziari che un locatore riceverebbe differiranno a seconda che il locatore eserciti il diritto di sfrattare un inquilino a causa di morosità nei pagamenti invece di accordare una concessione sui canoni per aumentare le possibilità che il locatario rimanga economicamente sostenibile a lungo termine.

L'ECL è un "valore atteso", il che significa che considera più scenari potenziali, pertanto un locatore potrebbe ponderare la probabilità di accordare concessioni o intraprendere altre azioni che incideranno sui mancati incassi.

## 8.5 Problemi comuni che si presentano nel contabilizzare i leasing operativi

### 8.5.1 Contabilizzazione dei leasing operativi in caso di accesso limitato alle attività sottostanti

- *Base per la rilevazione dei proventi derivanti da leasing operativo:*

A volte, i locatori limitano l'accesso alle attività sottostanti. Ad esempio, durante la pandemia da COVID-19, i locatori hanno dovuto limitare l'accesso alle attività sottostanti (quali immobili, uffici, punti vendita al dettaglio, ecc.) a causa delle restrizioni imposte dai governi. In tali circostanze, si pone la questione se i locatori possano modificare la base sulla quale rilevano i proventi del leasing operativo.

L'IFRS 16.81 afferma che:

*Il locatore deve rilevare i pagamenti dovuti per leasing operativi come proventi con un criterio a quote costanti o secondo un altro criterio sistematico. Il locatore deve applicare un altro criterio sistematico se più rappresentativo delle modalità con le quali si riduce il beneficio derivante dall'uso dell'attività sottostante.*

I locatori avranno sviluppato una politica contabile per i leasing prima dell'imposizione delle restrizioni, ad esempio a causa del COVID-19. In pratica, la maggior parte dei proventi derivanti da leasing operativi è rilevata a quote costanti, in quanto ciò rappresenta generalmente le modalità con le quali si riduce il beneficio derivante dall'uso dell'attività sottostante. È raro che un'altra base per la rilevazione sia più rappresentativa.

Affinché un locatore possa modificare la propria politica contabile, deve soddisfare i requisiti dello IAS 8.14(b), che dispone che un cambiamento di principio contabile che non è richiesto da un IFRS debba “produrre un bilancio in grado di fornire informazioni attendibili e più rilevanti in merito agli effetti delle operazioni, altri fatti o circostanze sulla situazione patrimoniale-finanziaria, sul risultato economico o sui flussi finanziari dell'entità”.

In rari casi un cambiamento nelle modalità di rilevazione dei proventi da leasing operativo a causa di restrizioni come quelle durante il COVID-19 può soddisfare questo requisito. Ad esempio, la sospensione della rilevazione dei proventi da leasing operativo perché si è ridotta la disponibilità dell'attività sottostante per il locatario a causa del lockdown imposto dal governo non sarebbe generalmente rappresentativa delle modalità con le quali si riduce il beneficio derivante dall'uso dell'attività sottostante. Questo perché il locatario ha ancora il diritto di utilizzare direttamente l'attività in base al contratto di leasing durante un periodo di lockdown o restrizione; tali diritti sono semplicemente modificati da modifiche alle leggi o ai regolamenti locali.

- *Base per l'ammortamento dell'attività sottostante*

Un'altra questione che si pone in caso di restrizione all'accesso alle attività sottostanti è se il locatore possa sospendere o modificare la base per l'ammortamento dell'attività sottostante (ad esempio, un edificio quando gli inquilini non sono autorizzati ad accedervi a causa del lockdown governativo).

Generalmente, lo IAS 16.50 richiede che il valore ammortizzabile di un'attività sia allocato su base sistematica lungo la sua vita utile. Lo IAS 16.55 richiede che (enfasi aggiunta):

*... L'ammortamento di un bene cessa alla più remota tra la data in cui l'attività è classificata come posseduta per la vendita (o inclusa in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità dell'IFRS 5, e la data in cui l'attività viene eliminata contabilmente. Pertanto, l'ammortamento non cessa nel momento in cui l'attività resta inutilizzata oppure è ritirata dall'uso attivo, a meno che essa non sia completamente ammortizzata. Tuttavia, secondo il criterio dell'ammortamento in funzione dell'uso (per unità di prodotto), la quota di ammortamento può essere zero in assenza di produzione.*

Pertanto, la riduzione dell'uso di un'attività sottostante, come un edificio, a causa di restrizioni di accesso (ad esempio durante la pandemia di COVID-19) non giustifica né comporta la cessazione dell'ammortamento.

## 8.6 Modifiche del leasing

La contabilizzazione delle modifiche di leasing dipende dal fatto che il leasing sia classificato come un leasing finanziario o leasing operativo dal punto di vista del locatore immediatamente prima della modifica.

### 8.6.1 Leasing finanziari

#### Modifiche - Leasing separati

Un locatore finanziario deve considerare gli stessi criteri del locatario quando il contratto viene modificato. Pertanto, una modifica a un contratto di leasing classificato come un leasing finanziario è contabilizzata come un contratto separato, se entrambi i criteri sussistono:

- la modifica aumenta l'oggetto del leasing aggiungendo il diritto di utilizzo di una o più attività sottostanti; e
- il corrispettivo del leasing aumenta di un importo commisurato al prezzo a sé stante per l'aumento dell'oggetto del leasing.

Se entrambi i criteri sono soddisfatti, un locatore seguirà le indicazioni per il locatore relativamente alla rilevazione e alla misurazione di tale leasing separato.

#### Modifiche - Leasing non separati

Se la modifica di un leasing finanziario non soddisfa entrambi i criteri di cui sopra, il locatore segue le indicazioni seguenti:

Contabilizzando la modifica al leasing a partire dalla data di efficacia, il leasing sarebbe stato classificato come operativo

- Contabilizzare la modifica del leasing come un nuovo leasing dalla data di efficacia della modifica; e
- Misurare il valore contabile dell'attività sottostante come l'investimento netto nel leasing immediatamente prima della data di efficacia della modifica del leasing.

Ogni altra modifica

- Applicare i requisiti dell'IFRS 9 *Strumenti finanziari*.

Le rimisurazioni di cui sopra si verificano alla data effettiva della modifica del leasing in modo prospettico.

### 8.6.2 Leasing operativi

Qualsiasi modifica a un leasing che era classificato come leasing operativo comporta che il leasing modificato viene contabilizzato come un nuovo leasing a partire dalla data di modifica. Ogni credito o provento da leasing differito che risulta iscritto in bilancio relativamente al contratto originale viene considerato, alla data di modifica, parte dei pagamenti di leasing del nuovo contratto di locazione.

Pertanto, se anche il contratto di leasing modificato viene classificato come leasing operativo, non viene effettuata alcuna rettifica al valore contabile del bene locato, anche se il periodo in cui viene ammortizzato può variare. Può variare anche il periodo in cui il credito precedentemente riconosciuto (relativo agli affitti acquisiti) è liquidato o il risconto (in relazione agli affitti ricevuti in anticipo) è riconosciuto a conto economico.

Se il leasing modificato è classificato come un leasing finanziario, il bene in leasing è eliminato e si iscrive un credito pari all'investimento netto nel leasing.

#### Modifica del corrispettivo che non è una modifica del leasing

In alcuni casi, potrebbe esserci una modifica del corrispettivo che non è una modifica del leasing. In tali casi, il locatore contabilizzerebbe tali pagamenti come se facessero parte dei termini e delle condizioni originari del contratto di leasing. L'IFRS 16 non contiene requisiti specifici sulle modalità con cui un locatore rileva l'effetto dei pagamenti variabili dovuti per il leasing; tuttavia, l'IFRS 16.90(b) richiede l'indicazione dei "proventi relativi ai pagamenti variabili dovuti per il leasing che non dipendono da un indice o un tasso", implicando che tali pagamenti sono inclusi a conto economico, in modo analogo al requisito per i locatari.

Pertanto, i locatori rifletteranno generalmente i pagamenti variabili dovuti per il leasing che non dipendono da un indice o tasso nel conto economico per l'esercizio in cui si verifica l'evento o la condizione che fa scattare tali pagamenti.

Ad esempio, il locatario e il locatore stipulano un contratto di leasing di spazi commerciali per una durata di cinque anni, con canoni di locazione di CU100 al mese. Il contratto originario contiene una clausola secondo la quale se il centro commerciale viene chiuso a causa di un mandato governativo, il locatario riceverà uno sconto del 75% sui canoni di locazione per tutto il tempo in cui il centro commerciale rimane chiuso. Successivamente, il governo limita l'accesso al centro commerciale a causa della pandemia da COVID-19. Di conseguenza, il locatario riceve uno sconto del 75% sui canoni di locazione durante il periodo di chiusura del centro commerciale. Non si tratta di una modifica del contratto di leasing perché la modifica del corrispettivo deriva dai termini e dalle condizioni originari del contratto. Il locatore rifletterebbe la riduzione dei proventi da leasing operativo in ciascuno degli esercizi in cui la riduzione è attiva poiché il centro commerciale rimane chiuso. Pertanto, se il reddito operativo mensile fosse stato altrimenti di CU100 al mese, il locatore registrerebbe CU25 (CU100 - riduzione del 75%) come provento dal leasing operativo.

#### IFRS Interpretations Committee Agenda Decision "Condono da parte del locatario di pagamenti di leasing"

Nell'ottobre 2022 l'IFRS Interpretation Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* dal titolo "Condono da parte del locatario di pagamenti di leasing" volta a determinare come si contabilizzano, ai fini dei crediti da leasing operativo, le concessioni sui canoni accordate da un locatore. La richiesta domandava in che modo il locatore applica il modello delle perdite attese su crediti di cui all'IFRS 9 e se il locatore applica i requisiti sull'eliminazione contabile di cui all'IFRS 9 o i requisiti di modifica del leasing di cui all'IFRS 16 nella contabilizzazione della concessione sui canoni.

#### **IFRS Interpretations Committee agenda decision - Condono da parte del locatario di pagamenti di leasing**

Nel suo meeting di ottobre 2022, l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* rispetto a una domanda ricevuta riguardante la contabilizzazione delle concessioni sui canoni.

La richiesta descriveva una concessione sui canoni accordata dal locatore in un leasing classificato come leasing operativo applicando l'IFRS 16.

Nella fattispecie, il locatore libera legalmente il locatario dall'obbligo di effettuare pagamenti di leasing specificamente identificati, alcuni dei quali sono importi dovuti contrattualmente ma non pagati, che sono rilevati come crediti da leasing operativo e altri che non sono ancora dovuti contrattualmente. Non vengono apportate altre modifiche al contratto di leasing. Prima della data di stipula della concessione sui canoni, il locatore applica al credito da leasing operativo il modello delle perdite attese su crediti di cui all'IFRS 9.

La richiesta domandava:

- a) in che modo il locatore applica il modello delle perdite attese su crediti di cui all'IFRS 9 al credito da leasing operativo prima della stipula della concessione sui canoni se prevede di condonare pagamenti dovuti dal locatario secondo il contratto di leasing; e
- b) se il locatore applica i requisiti sull'eliminazione contabile di cui all'IFRS 9 o i requisiti di modifica del leasing di cui all'IFRS 16 nel contabilizzare la concessione sui canoni.

### **Applicare il modello delle perdite attese su crediti di cui all'IFRS 9 al credito da leasing operativo**

L'IFRS 9.2.1(b)(i) afferma che “i crediti impliciti nei contratti di leasing operativo rilevati dal locatore sono soggetti all'eliminazione contabile e agli accantonamenti per riduzione di valore” dell'IFRS 9.

L'IFRS 9 definisce la perdita su crediti come “la differenza tra tutti i flussi finanziari contrattuali che sono dovuti all'entità conformemente al contratto e tutti i flussi finanziari che l'entità si aspetta di ricevere (ossia tutti i mancati incassi)...”. L'IFRS 9.5.5.17 afferma che “l'entità deve valutare le perdite attese su crediti ... in modo che rifletta (a) un importo obiettivo e ponderato in base alle probabilità determinato valutando una gamma di possibili risultati; (b) il valore temporale del denaro; e (c) informazioni ragionevoli e dimostrabili che sono disponibili senza eccessivi costi o sforzi alla data di riferimento del bilancio su eventi passati, condizioni attuali e previsioni delle condizioni economiche future”.

Considerando questi requisiti, il Comitato ha osservato che, nella fattispecie descritta nella richiesta, il locatore applica i requisiti per la riduzione di valore di cui all'IFRS 9 al credito da leasing operativo. Il locatore stima le perdite attese su crediti relative al credito da leasing operativo misurando qualsiasi perdita su crediti per riflettere “tutti i mancati incassi”. Questi ammanchi sono la differenza fra:

- a) tutti i flussi finanziari contrattuali dovuti al locatore sulla base del contratto di leasing (e inclusi nel valore contabile lordo del credito da leasing operativo); e
- b) tutti i flussi finanziari che il locatore prevede di ricevere, determinati utilizzando “informazioni ragionevoli e dimostrabili” su “eventi passati, condizioni attuali e previsioni delle condizioni economiche future”.

Questa valutazione delle perdite attese su crediti include la considerazione da parte del locatore delle aspettative di condono dei pagamenti di leasing rilevati come parte di tale credito.

### **Contabilizzare una concessione sui canoni - IFRS 9 e IFRS 16**

*Applicare i requisiti sull'eliminazione contabile di cui all'IFRS 9 al credito da leasing operativo*

L'IFRS 9.2.1(b)(i) afferma che i crediti impliciti nei contratti di leasing operativo rilevati dal locatore sono soggetti all'eliminazione contabile ai sensi dell'IFRS 9.

Nell'accordare una concessione sui canoni, scadono i diritti contrattuali del locatore sui flussi di cassa derivanti dal credito da leasing operativo. Pertanto, sono soddisfatti i requisiti sull'eliminazione contabile di cui all'IFRS 9.3.2.3(a). Dunque, alla data di stipula della concessione sui canoni, il locatore rimisura le perdite attese su crediti relative al credito da leasing operativo (e iscrive a conto economico qualsiasi variazione del fondo per perdite attese su crediti) ed elimina contabilmente il credito da leasing operativo (e il relativo fondo per perdite attese su crediti).

*Applicare i requisiti di modifica del leasing di cui all'IFRS 16 ai pagamenti future dovuti per il leasing sulla base del contratto*

La concessione sui canoni è “una modifica nel ... corrispettivo del leasing ... che non era parte dei termini e delle condizioni originari del contratto di leasing”. Pertanto, applicando l'IFRS 16.87, il locatore contabilizza la modifica del leasing come un nuovo leasing dalla data in cui la concessione sui canoni è accordata.

L'IFRS 16.87 richiede al locatore di considerare qualsiasi sconto passivo o rateo attivo derivanti dal leasing originario come parte dei pagamenti dovuti per il nuovo leasing. Il Comitato ha osservato che i pagamenti di leasing dovuti contrattualmente dal locatario che il locatore ha rilevato come credito da leasing operativo non sono pagamenti di leasing maturati. Di conseguenza, né tali pagamenti di leasing né il loro condono sono considerati come parte dei pagamenti dovuti per il leasing con riferimento al nuovo leasing.

Nel contabilizzare la modifica del leasing come nuovo leasing, un locatore applica l'IFRS 16.81 e rileva i pagamenti dovuti per il leasing (incluso qualsiasi sconto passivo o rateo attivo derivanti dal leasing originario) come proventi con un criterio a quote costanti o secondo un altro criterio sistematico.

Il Comitato ha concluso che il locatore contabilizza la concessione sui canoni descritta nella domanda alla data in cui viene accordata applicando:

- a) i requisiti sull'eliminazione contabile di cui all'IFRS 9 ai pagamenti di leasing condonati che il locatore ha rilevato come credito da leasing operativo; e

b) i requisiti di modifica del leasing di cui all'IFRS 16 ai pagamenti di leasing condonati che il locatore non ha rilevato come credito da leasing operativo.

### Esempio 8.6.2-1 - Modifica nei pagamenti di leasing operativo con riferimento a periodi futuri

Il locatore ha stipulato un contratto di leasing con il locatario il 1° gennaio 2019 per una durata di cinque anni. I canoni mensili del leasing operativo sono di CU100 al mese (CU100 \* 60 mesi = CU6.000 corrispettivo totale).

Il 1° maggio 2020 il locatore acconsente a ridurre il canone a CU50 per il periodo di maggio-dicembre 2020 a causa degli effetti della pandemia. Pertanto, il corrispettivo rivisto rimanente è pari a CU4.000 (CU50 \* 8 mesi nel 2020 + CU100 \* 36 mesi nel 2021 - 2023).

#### Valutazione

La concessione sui canoni in questo caso rientra nella definizione di modifica del leasing di cui all'IFRS 16 poiché è “una modifica nel ... corrispettivo del leasing ... che non era parte dei termini e delle condizioni originari del contratto di leasing”. Pertanto, in conformità con l'IFRS 16.87, il locatore contabilizza la modifica del leasing come un nuovo leasing dalla data in cui la concessione sui canoni è accordata.

L'IFRS 16.87 richiede al locatore di considerare qualsiasi risconto passivo o rateo attivo derivanti dal leasing originario come parte dei pagamenti dovuti per il nuovo leasing. Pertanto, alla data di efficacia della modifica, il corrispettivo totale rivisto per il leasing rimanente, più risonci passivi o ratei attivi derivanti dal leasing, è riallocato a, e rilevato per, la rimanente durata del leasing.

Dal 1° maggio 2020 in avanti, il locatore rileva CU4.000 / 44 months = CU90,90 al mese come proventi da leasing operativo.

Ad esempio, per maturare il provento da leasing operativo di maggio 2020, il locatore registra (supponendo che il locatario paghi in anticipo):

DR cassa	50 (pari al corrispettivo rivisto per maggio-dicembre 2020)
DR credito da leasing	40.90 (differenza fra provento da leasing operativo e cassa)
CR provento da leasing operativo	90.90 (provento da leasing operativo, come sopra calcolato)

### Contabilizzazione degli incentivi al leasing non ammortizzati al momento della modifica del leasing e in base al principio “go forward”

I locatori possono fornire incentivi per il leasing ai locatari, spesso all'inizio di un nuovo contratto di leasing. Ad esempio, agevolazioni per migliorie apportate alle attività in leasing, rimborsi di determinati costi, ecc. Fanno parte della definizione di “pagamenti dovuti per il leasing” i pagamenti fissi al netto di eventuali “incentivi al leasing”; pertanto, quando un locatore rileva i proventi da leasing operativo in conformità all'IFRS 16.81, l'effetto di questi incentivi al leasing è tipicamente distribuito sulla durata del leasing.

Ad esempio, se un locatore fornisce a un locatario CU500 in liquidità per apportare migliorie alle attività in leasing all'inizio di un leasing, il locatore contabilizzerà il pagamento come attività (ad esempio, DR attività, CR cassa) e ammortizzerà tale attività come rettifica dei proventi da leasing operativo lungo la durata del leasing. Poiché l'IFRS 16.87 richiede che le modifiche dei leasing operativi siano contabilizzate come “nuovi leasing” alla data di efficacia della modifica, si pone la questione di come tali attività registrate all'inizio del contratto di leasing originario debbano essere contabilizzate nel “nuovo leasing”.

A nostro avviso, tali attività dovrebbero essere incluse nel calcolo dei proventi da leasing operativo nel “nuovo leasing”. In altre parole, si dovrebbe continuare ad ammortizzare le attività per tutta la durata del nuovo leasing. Questo perché l'IFRS 16.87 afferma (enfasi aggiunta):

*Il locatore deve contabilizzare la modifica del leasing operativo come un nuovo leasing dalla data di efficacia della modifica, considerando i risonci passivi o ratei attivi derivanti dal leasing originario come parte dei pagamenti dovuti per il nuovo leasing.*

L'attività iscritta con riferimento agli incentivi al leasing può essere considerata come “risconto passivo derivante dal leasing”, poiché l'incentivo al leasing è una rettifica del corrispettivo totale del leasing.

Contabilizzazione di una modifica nelle tempistiche dei pagamenti di leasing quando i flussi finanziari nominali rimangono invariati

Generalmente, quando un locatore determina come rilevare i proventi del leasing operativo nel corso della durata del leasing, il calcolo risultante non riflette il valore temporale del denaro.

Se un locatore accorda una concessione sui canoni che influisce sulle tempistiche dei pagamenti, ma non sui flussi finanziari nominali, e la concessione è una modifica del leasing, allora la modifica delle tempistiche non comporterà una variazione dei proventi da leasing operativo. Ciò è dovuto al fatto che, come notato in precedenza, la destinazione del corrispettivo totale ai periodi distinti della durata del leasing non considera generalmente il valore temporale del denaro.

**Esempio 8.6.2-2 - Modifica nelle tempistiche dei pagamenti di leasing quando i flussi finanziari nominali rimangono invariati**

Il locatore stipula un contratto di leasing con il locatario il 1° gennaio 20X1 per una durata di tre anni. I canoni di leasing operativo per il primo anno sono pari a CU1.100 al mese e aumentano di CU100 ogni anno. Nell'aprile 20X2, a causa di difficoltà finanziarie, il locatario chiede una dilazione dei canoni di leasing. Il locatore prevede una dilazione dei canoni di locazione aprile-giugno 20X2. Questi saranno ammortizzati 1/12 al mese da luglio 20X2 a giugno 20X3.

**Valutazione**

Come richiesto dall'IFRS 16.81, il locatore rileva i proventi del leasing operativo a quote costanti lungo la durata del leasing. I proventi mensili del leasing operativo da rilevare sono calcolati come segue:

$$\begin{aligned} & ((\text{CU}1.100 * 12 \text{ mesi nel } 20\text{X}1) + (\text{CU}1.200 * 12 \text{ mesi nel } 20\text{X}2) + (\text{CU}1.300 * 12 \text{ mesi nel } 20\text{X}3)) / 36 \\ & = \text{CU}1.200 \end{aligned}$$

I proventi del leasing operativo rilevati da gennaio 20X1 a marzo 20X2 sono pari a CU18.000 (CU1.200 \* 15 mesi).

Il pagamento totale del leasing operativo per questo periodo è il seguente:

$$\begin{aligned} & ((\text{CU}1.100 * 12 \text{ mesi nel } 20\text{X}1) + (\text{CU}1.200 * 3 \text{ mesi gennaio-marzo } 20\text{X}2)) \\ & = \text{CU}16.800 \end{aligned}$$

Pertanto, il rateo attivo derivante dal leasing rilevato al 31 marzo 20X2 è pari a CU1.200 (ossia CU18.000 meno CU16.800).

Il differimento del canone di locazione da aprile a giugno 20X2 e l'ammortamento di 1/12 al mese da luglio 20X2 a giugno 20X3 non comporterebbe una variazione dei proventi da leasing operativo rilevati su base mensile.

I proventi mensili da leasing operativo del periodo aprile 20X2-dicembre 20X3 sono calcolati come segue:

$$\begin{aligned} & ((\text{CU}0 * 3 \text{ mesi aprile-giugno } 20\text{X}2) + (\text{CU}1.300 * 6 \text{ mesi luglio-dicembre } 20\text{X}2) + \\ & (\text{CU}1.400 * 6 \text{ mesi gennaio-giugno } 20\text{X}3) + (\text{CU}1.300 * 6 \text{ mesi luglio-dicembre } 20\text{X}3) + \\ & (\text{Ratei attivi derivanti dal leasing per CU}1.200)) / 21 \\ & = \text{CU}1.200 \end{aligned}$$

Pertanto, i proventi mensili del leasing operativo rimangono gli stessi dopo la dilazione del canone.

La dilazione può influire sull'ECL registrato dal locatore, in quanto concedere al locatario più tempo per pagare il corrispettivo totale può ridurre le perdite totali su crediti.

## 8.7 Requisiti di informativa

I requisiti di informativa per i locatori sono così riassunti:

### Requisiti quantitativi

#### Leasing finanziari

- Utile o perdita derivante dalla vendita;
- Proventi finanziari sull'investimento netto del leasing;
- Proventi relativi ai pagamenti variabili;
- Informazioni quali-quantitative dei cambiamenti nell'investimento netto;
- Analisi delle scadenze dei crediti per leasing, su base non attualizzata per un minimo di ognuno dei primi cinque anni e un totale degli importi per gli anni rimanenti, insieme a una riconciliazione dei pagamenti di leasing non attualizzati all'investimento netto nel leasing.

#### Leasing operativi

- Proventi del leasing, indicando separatamente quelli da pagamenti variabili;
- Obblighi informativi previsti da IAS 16 per i beni in leasing, con separata indicazione dai beni non di leasing;
- Altri requisiti di informativa applicabili in funzione della natura dell'attività sottostante (eg. IAS 36, 38, 40, 41); e
- Analisi delle scadenze delle passività del leasing, su base non attualizzata per un minimo di ognuno dei primi cinque anni e un totale degli importi per gli anni rimanenti.

Lo standard richiede che le informazioni quantitative siano presentate in forma tabellare, a meno che non sia più appropriato un altro formato.

### Requisiti qualitativi

Analogamente ai requisiti di informativa a carico del locatario, l'IFRS 16 richiede che il locatore fornisca ulteriori informazioni qualitative sulle sue attività di leasing al fine di fornire agli utenti elementi per valutare l'impatto dei leasing in bilancio.

Tale informativa includerebbe la natura delle attività di leasing del locatore e il modo in cui il locatario gestisce i rischi associati a tali attività, compresa la gestione dei rischi sui diritti conservati nelle attività sottostanti e nelle strategie di gestione dei rischi, tra cui:

- accordi di riacquisto;
- garanzie sul valore residuo;
- pagamenti variabili legati ad uso eccessivo; e
- altre strategie di gestione dei rischi.

Si faccia riferimento ai bilanci illustrativi IFRS di BDO [qui](#) per un'illustrazione dell'informativa.

## 9. OPERAZIONI DI SALE AND LEASEBACK

In una transazione di sale and leaseback ('SALT'), un'entità (venditore-locatario) vende un bene ad un'altra entità (acquirente-locatore) che poi lo affitta di nuovo al venditore-locatario. Il venditore-locatario può quindi immediatamente ricevere fondi liquidi dal compratore-locatore e mantenere ancora il suo diritto di utilizzare il bene venduto attraverso il lato leaseback del contratto. Spesso il fair value del bene è maggiore del suo valore contabile, e quindi entrare in un SALT può portare alla rilevazione di un profitto.

Al fine di determinare l'adeguato trattamento contabile ai sensi dell'IFRS 16, la vendita deve prima essere valutata se si qualifica come una vendita conforme ai requisiti dell'IFRS 15.

### Commento BDO

Se il leasing sottostante in un SALT viene classificato come leasing finanziario dall'acquirente-locatore, è improbabile che l'operazione soddisfi le condizioni dell'IFRS 15 (ossia è probabile che non ci sia stato il passaggio del controllo). Tuttavia, gli indicatori utilizzati per valutare se un leasing è operativo o finanziario si concentrano sui rischi e sui benefici piuttosto che sul controllo (che è il criterio dell'IFRS 15).

Nonostante questa distinzione, sarebbe inusuale per un SALT soddisfare i criteri del controllo di cui all'IFRS 15 se il leasing conseguente trasferisse sostanzialmente tutti i rischi e i benefici al venditore-locatario. Tuttavia, in circostanze molto limitate, un'operazione può soddisfare i criteri del controllo di cui all'IFRS 15, ma può comunque essere classificata come leasing finanziario (per esempio, in una situazione in cui il leasing è classificato come leasing finanziario a causa del fatto che l'attività sottostante è di natura altamente specialistica). (IFRS 16.63(e)).

	<u>Locatario (venditore)</u>	<u>Locatore (compratore)</u>
Il trasferimento al compratore-locatore si qualifica come una vendita	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminare l'attività e applicare i requisiti di contabilizzazione del locatario.</li> <li>• Misurare l'attività consistente nel diritto d'uso alla percentuale del precedente valore contabile mantenuto dal venditore.</li> <li>• Contabilizzare utili/perdite riferiti ai diritti trasferiti al locatore.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Applicare altri IFRS applicabili all'attività acquistata e i requisiti di contabilità del locatore al contratto di leasing.</li> </ul>
Il trasferimento al compratore-locatore non si qualifica come una vendita	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Continuare a rilevare l'attività trasferita.</li> <li>• Rilevare la passività finanziaria ai sensi dell'IFRS 9 <i>Strumenti finanziari</i> pari al ricavo del trasferimento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Non deve rilevare l'attività trasferita.</li> <li>• Rilevare come attività finanziaria ai sensi dell'IFRS 9 <i>Strumenti finanziari</i> il ricavo del trasferimento.</li> </ul>

Se il lato vendita della transazione si qualifica come una vendita in base all'IFRS 15, è necessario valutare se il prezzo di vendita indicato nel contratto è pari al fair value dell'attività. In una transazione a prezzi concorrenziali è altamente probabile che tutta l'operazione di sale and leaseback sia a condizioni di mercato. Tuttavia, ciò non impedisce che il corrispettivo ricevuto dal lato della vendita sia fuori mercato, con pagamenti di leasing fuori mercato dal lato leaseback della transazione. Pertanto, l'IFRS 16 richiede che l'utile o la perdita dal lato vendita della transazione sia determinata nella prospettiva del locatario (e la rilevazione iniziale del bene acquistato dal punto di vista del locatore) in base al fair value del bene, non in base al prezzo di vendita dichiarato nel contratto. Di conseguenza, i locatari hanno la necessità di determinare il fair value del bene al fine di garantire che contabilizzino il corretto profitto o perdita dalla vendita (come fanno i locatori ai fini della contabilizzazione del costo del bene), invece di considerare il fair value equo del bene come quello che corrisponde al prezzo di vendita nel contratto.

### Commento BDO

Nel determinare il fair value di un'attività in un SALT, vi è incertezza su quali requisiti degli IFRS un venditore/locatario dovrebbe seguire nella determinazione del fair value. Benché l'IFRS 13 *Valutazione del fair value* sia tipicamente lo standard che fornisce linee guida sulla determinazione del fair value, l'IFRS 13.6(b) esclude dall'ambito di applicazione operazioni di leasing contabilizzate conformemente all'IFRS 16. Il fair value è definito dallo stesso IFRS 16; tuttavia, la definizione di fair value di cui all'IFRS 16 è preceduta da "Ai fini dell'applicazione delle disposizioni del presente Principio in materia di contabilità del locatore...". Pertanto, non è chiaro quale definizione di fair value un venditore/locatario debba applicare al momento dell'applicazione delle linee guida sui SALT di cui all'IFRS 16.

A nostro avviso, dal momento che l'IFRS 16 fa riferimento all'IFRS 15 *Ricavi provenienti da contratti con i clienti* nel determinare se il trasferimento di un'attività sia contabilizzato come vendita, e l'IFRS 15 è incluso nell'ambito di applicazione dell'IFRS 13 per quanto riguarda la valutazione del fair value, un locatario dovrebbe fare riferimento all'IFRS 13 nell'applicare le linee guida sui SALT di cui all'IFRS 16.

Se si conclude che il fair value dell'attività è inferiore o superiore al prezzo di vendita contrattuale, la differenza deve essere contabilizzata rispettivamente dal locatario come ulteriore passività o come pagamento anticipato. Allo stesso modo, il locatore espone la differenza come crediti o risconti da leasing, rispettivamente (se il leaseback è classificato come leasing operativo) o una rettifica al credito per leasing finanziario (se il leaseback è classificato come leasing finanziario).

In alcuni casi, può essere più facile confrontare gli affitti da contratto di leaseback con quelli del mercato piuttosto che confrontare il prezzo contrattuale di vendita al fair value dell'attività locata; in questo caso il principio consente anche questo approccio per determinare se entrambi i lati della transazione del SALT sono a condizioni di mercato.

Ad ulteriore complicazione nel calcolo del provento per il locatario, o perdita da cessione, è necessario ricordare che il venditore-locatario non trasferisce il controllo di tutta l'attività al compratore-locatore, perché continua a controllare la stessa attività per la durata del leaseback. Si perde il controllo dell'attività solo al termine della durata del leaseback. Pertanto, il provento o la perdita da cessione del venditore-locatario non sarà semplicemente pari al fair value dell'attività meno il suo valore contabile (come potrebbe essere stato sotto lo IAS 17); sarà invece pari all'ammontare di corrispettivo attribuibile alla parte dell'attività per cui il controllo è passato all'acquirente-locatore (cioè i soldi ricevuti che non devono essere restituiti al locatore durante il periodo del leaseback) meno la parte di valore contabile dell'attività attribuibile al periodo successivo alla fine del leaseback per il quale il controllo è passato al locatore acquirente.

### Esempio 9-1 - Operazione di sale and leaseback in cui il trasferimento è una vendita (locatario)

Un venditore-locatario stipula un'operazione di sale and leaseback in cui vende un cespite ad un acquirente-locatore per CU 2 milioni. Contemporaneamente, il venditore-locatario retroaffitta la proprietà dall'acquirente-locatore per un periodo di 18 anni con pagamenti annuali per leasing alla fine di ogni anno di CU 120.000. La vendita soddisfa i criteri dell'IFRS 15 ed è registrata come una vendita. Non ci sono costi diretti iniziali nella transazione. Prima che l'operazione si realizzi, il bene ha un valore contabile di CU 1 milione.

Il fair value del bene al momento della vendita è di CU 1,8 milioni. Dal momento che il corrispettivo non è uguale al fair value, si devono fare delle rettifiche per determinare eventuali utili o perdite con riferimento al fair value del bene. Il corrispettivo in eccesso di CU 200.000 (CU 2 milioni - CU 1,8 milioni) è quindi contabilizzato come ulteriore finanziamento da parte dell'acquirente-locatore al venditore-locatario, e non come corrispettivo della vendita nella transazione.

Il tasso di sconto annuo è 4,5%, determinato in base al tasso di finanziamento marginale del venditore-locatario in quanto il tasso inerente al leasing non è facilmente determinabile. Il valore attuale dei pagamenti annuali del leaseback (18 pagamenti di CU 120.000, 4,5% di sconto annuo) è CU 1.459.200.

## Valutazione

La scrittura per registrare questa transazione è la seguente (vedere i corrispondenti apici per le note che riconciliano ogni componente della scrittura):

DR Cassa	2.000.000 <sup>1</sup>
DR Attività consistente nel diritto d'uso	699.555 <sup>2</sup>
CR PPE (la proprietà venduta)	1.000.000 <sup>3</sup>
CR Passività del leasing	1.259.200 <sup>4</sup>
CR Passività finanziaria	200.000 <sup>5</sup>
CR Provento sui diritti trasferiti	240.355 <sup>6</sup>

1. Liquidità totale ricevuta dal compratore-locatore.
2. Il diritto d'uso mantenuto del bene venduto è misurato con riferimento al precedente valore contabile del bene. Il valore equo del bene è CU 1,8 milioni, mentre il valore equo del leaseback è di CU 1.259.000 (vale a dire CU 200.000 meno i rimborsi che il locatario è tenuto a fare). Di conseguenza, il costo del bene per cui il controllo non è trasferito al compratorelocatore = CU 1 milione x CU 1.259.000/CU 1.800.000 = CU 699.355.
3. Il valore contabile precedente del bene è eliminato.
4. Il valore attuale dei canoni di locazione futuri di CU 1.459.200 (CU 120.000 all'anno per 18 anni, 4,5% di sconto annuo). Ciò include la differenza tra il corrispettivo ricevuto e il valore equo del bene pari a CU 200.000 (CU 2 milioni - CU 1,8 milioni), che è rilevato come passività finanziaria. Il restante valore attuale dei canoni di locazione futuri è pari a CU1.259.200. In altre parole, se il ricavato dalla vendita fosse stato a mercato a CU 1,8 milioni, il valore attuale dei pagamenti da leaseback sarebbe stato solo CU 1.259.000. I proventi sopra il mercato dal lato vendita della transazione sono quindi trattati come finanziamenti supplementari.
5. Il corrispettivo eccedente di CU200.000 è rilevato come finanziamento supplementare fornito dal compratore-locatore al venditore-locatario.
6. Il provento della vendita è la voce di bilanciamento nella transazione, ma può essere riconciliato come segue:

Provento = Ricavato attribuibile alla parte per cui il controllo è trasferito

MENO

Valore contabile della parte del bene per cui il controllo è trasferito

Proventi attribuibili alla parte del cespite ceduta per la quale il controllo è trasferito:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Ricavato totale meno importo totale del finanziamento ricevuto} \\
 &= 2.000.000 - 1.459.200 \\
 &= \mathbf{540.800}
 \end{aligned}$$

Valore contabile della parte del bene venduto per la quale il controllo è trasferito:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Valore contabile meno attività consistente nel diritto d'uso} \\
 &\text{mantenuta} \\
 &= 1.000.000 - 699.555 \\
 &= \mathbf{300.445}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Quindi, provento da cessione} &= 540.800 - 300.445 \\
 &= \mathbf{240.355}
 \end{aligned}$$

## Commento BDO

I SALT sono comuni in transazioni che riguardano beni immobiliari. Poiché il locatario deve escludere dal calcolo del provento da cessione il corrispettivo totale attribuibile al finanziamento ricevuto, la

registrazione contabile richiesta dall'IFRS 16 in genere si tradurrà in minori proventi da cessione al momento della registrazione del lato vendita della transazione.

Va notato che il valore contabile dell'attività venduta o oggetto di lease back deve essere il suo valore contabile adeguato sulla base dell'applicazione di altri IFRS Accounting Standards prima del SALT. Ad esempio, se il terreno aveva un valore contabile di CU100.000 immediatamente prima di un SALT, dove il prezzo di vendita (al fair value del terreno) era CU90.000, il venditore applicherebbe l'IFRS 5 *Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate* prima di contabilizzare il SALT. Applicando l'IFRS 5.15, il venditore valuterebbe il terreno al minore tra il suo valore contabile e il fair value al netto dei costi di vendita. Quando il SALT sta per avere luogo, il minore tra valore contabile (CU100.000) e fair value al netto dei costi di vendita (CU90.000 dal SALT) è CU90.000; pertanto, il terreno deve essere svalutato prima della contabilizzazione del SALT.

### Valutazione successiva della passività del leasing in un SALT

La valutazione iniziale della passività del leasing derivante da un SALT è una conseguenza del modo in cui il venditore-locatario valuta l'attività consistente nel diritto d'uso e l'utile o la perdita rilevati alla data dell'operazione. Il venditore-locatario è tenuto a valutare l'attività consistente nel diritto d'uso derivante dal lease back nella proporzione del precedente valore contabile dell'attività relativa al diritto d'uso mantenuto dal venditore-locatario. Di conseguenza, il venditore-locatario rileva solo l'importo di qualsiasi utile o perdita relativo ai diritti trasferiti all'acquirente-locatore. Tuttavia, l'IFRS 16 non prescrive una metodologia per determinare la proporzione del valore contabile dell'attività relativa al diritto d'uso mantenuto dal venditore-locatario.

L'Appendice A dell'IFRS 16 definisce i “pagamenti dovuti per il leasing” che vanno inclusi nella valutazione delle passività del leasing. I pagamenti dovuti per il leasing come definiti nell'Appendice A non comprendono i pagamenti variabili di leasing che non dipendono da un indice o da un tasso (ad esempio, i pagamenti che dipendono da una percentuale dei ricavi derivanti dall'uso dell'attività).

In base alla definizione di “pagamenti dovuti per il leasing” dell'Appendice A, nel caso di un SALT che comporta pagamenti variabili che non dipendono da un indice o da un tasso, nel misurare la passività del leasing, il venditore-locatario escluderebbe i pagamenti variabili che non dipendono da un indice o da un tasso. Questa valutazione della passività del leasing può comportare la rilevazione di un utile sul diritto d'uso mantenuto dal venditore-locatario, in quanto, in genere, il SALT sarebbe strutturato economicamente considerando i pagamenti previsti per il leasing, inclusi i pagamenti variabili dovuti per il leasing.

Questo tema è stato messo in evidenza da un'*agenda decision* dell'IFRS Interpretations Committee di giugno 2020.

#### IFRS Interpretations Committee agenda decision - Sale and Leaseback con pagamenti variabili

Nel suo meeting di giugno 2020 l'IFRS Interpretations Committee (il Comitato) ha emesso una *agenda decision* con riferimento a una domanda ricevuta in materia di operazioni di sale and leaseback con pagamenti variabili.

La richiesta descriveva un'operazione di sale and leaseback in cui i pagamenti per il leasing includono pagamenti variabili che non dipendono da un indice o da un tasso. Si è ritenuto che i pagamenti variabili non fossero pagamenti fissi nella sostanza come descritto nell'IFRS 16.

La domanda chiedeva in che modo il venditore-locatario valuta l'attività consistente nel diritto d'uso derivante dal leaseback e come quindi determina l'importo di qualsiasi utile o perdita rilevato alla data dell'operazione.

Come nota il Comitato nell'*agenda decision*, l'IFRS 16 non prescrive un metodo per determinare la quota dell'attività trasferita (comunemente immobili, impianti e macchinari - PPE) all'acquirente-locatore che si riferisce al diritto d'uso mantenuto.

Il Comitato ha osservato che nell'operazione descritta nella richiesta il venditore-locatario potrebbe determinare la proporzione confrontando, ad esempio, (a) il valore attuale dei pagamenti attesi per il leasing (compresi quelli variabili), con (b) il fair value del PPE alla data dell'operazione. L'ammontare

dell'utile o della perdita rilevata si riferisce solo ai diritti trasferiti all'acquirente-locatore. Il Comitato ha inoltre chiarito che anche il venditore-locatario rileva una passività alla data dell'operazione, anche se tutti i pagamenti per il leasing sono variabili e non dipendono da un indice o da un tasso.

Il Comitato ha concluso che l'IFRS 16 fornisce una base adeguata al venditore-locatario per determinare la contabilizzazione dell'operazione di sale and leaseback alla data dell'operazione.

Durante la fase provvisoria dell'*agenda decision* di cui sopra, il Comitato ha raccomandato allo IASB di modificare l'IFRS 16 per specificare in che modo il venditore-locatario applica i requisiti per la valutazione successiva di cui all'IFRS 16 alla passività del leasing derivante dall'operazione di sale and leaseback. Ciò è dovuto al fatto che i requisiti per la valuta successiva di cui all'IFRS 16 comporterebbero l'iscrizione a conto economico dei pagamenti variabili dovuti per il leasing nell'esercizio in cui si verifica l'evento o la condizione che determina tali pagamenti, il che sarebbe incoerente con la richiesta dell'*agenda decision* di includere tutti i pagamenti dovuti per il leasing nella valutazione iniziale della passività del leasing derivante da un'operazione di sale and leaseback.

Nel settembre 2022 lo IASB ha modificato l'IFRS 16. Le modifiche hanno inserito il paragrafo 102A nell'IFRS 16, che afferma:

*Dopo la data di inizio, il locatario-venditore deve applicare i paragrafi 29-35 all'attività consistente nel diritto di utilizzo derivante dalla retrolocazione e i paragrafi 36-46 alla passività del leasing derivante dalla retrolocazione. Nell'applicare i paragrafi 36-46, il locatario-venditore deve determinare i «pagamenti dovuti per il leasing» o i «pagamenti dovuti per il leasing rivisti» in modo tale che il locatario-venditore non rilevi alcun importo degli utili o delle perdite che si riferiscono al diritto di utilizzo da lui mantenuto. L'applicazione delle disposizioni del presente paragrafo non impedisce al locatario-venditore di rilevare nell'utile (perdita) di esercizio l'utile o la perdita relativa alla risoluzione parziale o totale del contratto, come prescritto dal paragrafo 46, lettera a).*

Tali modifiche creano un'eccezione alla definizione di "pagamenti dovuti per il leasing" applicabile a casistiche diverse dai SALT, richiedendo al venditore-locatario di determinare i "pagamenti dovuti per il leasing" o i "pagamenti dovuti per il leasing rivisti" in modo tale che il venditore-locatario non rilevi alcun importo di utile (perdita) relativo al diritto d'uso da lui mantenuto.

Si noti che le modifiche non prescrivono requisiti di valutazione specifici per le passività del leasing derivanti da un sale and leaseback.

Si faccia riferimento alle illustrazioni seguenti, che illustrano gli approcci che possono essere seguiti dal venditore-locatario. Il venditore-locatario può applicare altre metodologie a determinati pagamenti di leasing soggetti ai requisiti introdotti dalle modifiche, vale a dire che il venditore-locatario non rileverebbe alcun importo di utile (perdita) relativo al diritto d'uso da lui mantenuto.

### **Esempio 9-2 - Operazione di sale and leaseback con pagamenti variabili**

#### **Fattispecie:**

Il 1° gennaio 20X1, l'Entità A (venditore-locatario) vende un macchinario all'Entità B (acquirente-locatore) per un corrispettivo di CU2.500.000, che è il fair value del macchinario alla data di vendita.

Il valore contabile del macchinario immediatamente prima della vendita è di CU2.000.000.

Contemporaneamente all'operazione di vendita, il venditore-locatario stipula un contratto di locazione con l'acquirente-locatore per l'uso del macchinario, per un periodo di cinque anni. I canoni di locazione sono costituiti da pagamenti fissi pari a CU50.000 all'anno e pagamenti variabili al 3% dei ricavi generati dall'uso dei macchinari. Si ritiene che i pagamenti variabili non siano pagamenti fissi nella sostanza.

Il trasferimento dei macchinari soddisfa i requisiti dell'IFRS 15 *Ricavi derivanti da contratti con i clienti* perché sia contabilizzato come vendita.

Di conseguenza, il venditore-locatario contabilizza l'operazione come sale and leaseback.

Il tasso di interesse implicito nel leasing non può essere facilmente determinato. Il tasso di finanziamento marginale del venditore-locatario è del 4%.

Il venditore-locatario prevede di consumare i benefici economici futuri dell'attività consistente nel diritto d'uso in modo uniforme durante la durata del leasing.

### Scenario 1:

All'inizio del leaseback, il venditore-locatario è in grado di stimare i ricavi per la durata del leasing. I ricavi stimati all'inizio del leasing sono i seguenti:

Anno	Ricavi (CU)
20X1	1.500.000
20X2	1.600.000
20X3	1.650.000
20X4	1.700.000
20X5	1.800.000

### Valutazione:

#### A. Determinazione della percentuale di diritto d'uso mantenuto

L'IFRS 16.100(a) richiede che il locatario-venditore valuti l'attività consistente nel diritto di utilizzo derivante dal leaseback alla percentuale del precedente valore contabile dell'attività che si riferisce al diritto di utilizzo mantenuto dal locatario venditore.

L'IFRS 16, come modificato, non prescrive un metodo per determinare questa percentuale.

Un metodo possibile consiste nel confrontare il valore attuale dei pagamenti previsti per il leasing (compresi quelli variabili) con il fair value dell'attività alla data dell'operazione.

Seguendo questo metodo, il venditore-locatario misura il valore attuale dei pagamenti previsti per il leasing come di seguito:

(Importi in CU)

Anno	Pagamento fisso di leasing	Ricavi stimati	Pagamenti variabili di leasing (3% dei ricavi stimati)	Pagamento di leasing totale	Valore attuale (attualizzato al tasso di finanziamento marginale del 4%)
20X1	50.000	1.500.000	45.000	95.000	91.346
20X2	50.000	1.600.000	48.000	98.000	90.607
20X3	50.000	1.650.000	49.500	99.500	88.455
20X4	50.000	1.700.000	51.000	101.000	86.335
20X5	50.000	1.800.000	54.000	104.000	85.480
				<b>Totale</b>	<b>442.223</b>

Il venditore-locatario giunge alla conclusione che la percentuale del valore contabile dei macchinari relativi al diritto d'uso mantenuto sia del 17,7%, calcolata come [CU442.223 (valore attuale dei pagamenti di leasing previsti) / CU2.500.000 (fair value dei macchinari)].

#### B. Valutazione dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing all'inizio

La passività del leasing all'inizio dell'operazione di leaseback è valutata in CU442.223, che è il valore attuale dei pagamenti previsti per il leasing.

L'attività consistente nel diritto d'uso all'inizio è valutata in CU353.778, calcolata come CU2.000.000 (valore contabile precedente del macchinario) \* 17,7% (percentuale del macchinario relativa al diritto d'uso mantenuto).

### C. Determinazione dell'utile sui diritti trasferiti

La percentuale dei diritti trasferiti è dell'82,3% (1 - 17,7%). L'utile sui diritti trasferiti è valutato in CU411.555, calcolato come CU500.000 (utile totale sulla vendita dei macchinari (CU2.500.000 - CU2.000.000) \* 82,3%.

### D. Scrittura contabile alla data dell'operazione

Alla data dell'operazione, il venditore-locatario contabilizza l'operazione come segue:

DR Cassa	CU2.500.000
DR Attività consistente nel diritto d'uso	CU353.778
CR Macchinari	CU2.000.000
CR Passività del leasing	CU442.223
CR Utile sui diritti trasferiti	CU411.555

### E. Valutazione successiva dell'attività consistente nel diritto d'uso

Il venditore-locatario prevede di consumare i benefici economici futuri dell'attività consistente nel diritto d'uso in modo uniforme per tutta la durata del leasing e, quindi, ammortizza l'attività consistente nel diritto d'uso a quote costanti.

### F. Valutazione successiva della passività del leasing

#### Approccio - Pagamenti di leasing previsti alla data di inizio

Nell'applicare l'IFRS 16.102A, il venditore-locatario determina i "pagamenti dovuti per il leasing" per riflettere i pagamenti di leasing previsti alla data d'inizio che, una volta attualizzati usando il tasso di finanziamento marginale, risultano nel valore contabile della passività del leasing a tale data pari a CU442.223.

In base a questo approccio, la passività del leasing derivante dal leaseback è:

(Importi in CU)

Anno	Passività del leasing d'apertura	Interesse @ tasso di finanziamento marginale del 4%	Pagamenti di leasing	Passività del leasing di chiusura
20X1	442.223	17.689	95.000	364.912
20X2	364.912	14.596	98.000	281.509
20X3	281.509	11.260	99.500	193.269
20X4	193.269	7.731	101.000	100.000
20X5	100.000	4.000	104.000	-

In conformità ai requisiti dell'IFRS 16.102A e dell'IFRS 16.38(b), qualsiasi differenza tra i pagamenti effettuati per il leasing e i pagamenti di leasing che riducono il valore contabile della passività del leasing è rilevata a conto economico. Ad esempio, se il venditore-locatario paga CU103.000 nell'anno 20X2 per l'utilizzo del macchinario, rileva CU5.000 (CU103.000 - CU98.000) a conto economico.

#### Scenario 2:

All'inizio del leaseback, il venditore-locatario non è in grado di stimare i ricavi per la durata del leasing. La vita utile residua stimata del macchinario è di 20 anni.

#### Valutazione:

##### A. Determinazione della percentuale di diritto d'uso mantenuto

L'IFRS 16.100(a) richiede al venditore-locatario di valutare l'attività consistente nel diritto di utilizzo derivante dal leaseback alla percentuale del precedente valore contabile dell'attività che si riferisce al diritto di utilizzo mantenuto dal locatario venditore.

L'IFRS 16, come modificato, non prescrive un metodo per determinare questa percentuale.

Poiché il venditore-locatario non è in grado di stimare i ricavi per la durata del leasing, non è possibile seguire il metodo seguito nello Scenario 1 per stimare i pagamenti di leasing previsti.

Considerando i fatti e le circostanze, un possibile approccio è quello di confrontare la durata del leasing (cinque anni) con la vita utile residua del bene (20 anni). Sulla base di ciò, la percentuale del precedente valore contabile dell'attività relativa al diritto d'uso mantenuto dal venditore-locatario è del 25%.

#### B. Valutazione dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing all'inizio

L'attività consistente nel diritto d'uso all'inizio è valutata in CU500.000, calcolata come CU2.000.000 (valore contabile precedente del macchinario) \* 25% (percentuale del macchinario relativa al diritto d'uso mantenuto).

La passività del leasing all'inizio dell'operazione di leaseback è valutata in CU625.000, calcolata come CU2.500.000 (fair value dei macchinari alla data dell'operazione) \* 25% (percentuale dei macchinari relativa al diritto d'uso mantenuto).

#### C. Determinazione dell'utile sui diritti trasferiti

La percentuale dei diritti trasferiti è del 75% (1 - 25%). L'utile sui diritti trasferiti è valutato in CU375.000, calcolato come CU500.000 (utile totale sulla vendita dei macchinari (CU2.500.000 - CU2.000.000) \* 75%.

#### D. Scrittura contabile alla data dell'operazione

Alla data della transazione, il venditore-locatario contabilizza l'operazione come segue:

DR Cassa	CU2,500,000
DR Attività consistente nel diritto d'uso	CU500,000
CR Macchinari	CU2,000,000
CR Passività del leasing	CU625,000
CR Utile sui diritti trasferiti	CU375,000

#### E. Valutazione successiva dell'attività consistente nel diritto d'uso

Il venditore-locatario prevede di consumare i benefici economici futuri dell'attività consistente nel diritto d'uso in modo uniforme per tutta la durata del leasing e, quindi, ammortizza l'attività consistente nel diritto d'uso a quote costanti.

#### F. Valutazione successiva della passività del leasing

##### Approccio - Pagamenti di leasing uguali lungo la durata del leasing

Poiché il venditore-locatario non è in grado di stimare i ricavi per l'esercizio del leasing e la passività del leasing al momento della rilevazione iniziale non è valutata come il valore attuale dei pagamenti di leasing previsti, il venditore-locatario non sarà in grado di seguire l'approccio o la successiva valutazione della passività del leasing utilizzata nello Scenario 1.

Un approccio alternativo che il venditore-locatario può utilizzare consiste nell'imputare pagamenti di leasing uguali per tutta la durata del leasing.

In base a questo approccio, applicando l'IFRS 16.102A, il venditore-locatario determina i "pagamenti dovuti per il leasing" in modo che riflettano pagamenti periodici uguali nel corso della durata del leasing che, se attualizzati utilizzando il suo tasso di finanziamento marginale, risultano in un valore contabile della passività del leasing alla data di inizio pari a CU625.000.

Secondo questo approccio, la passività del leasing derivante dal leaseback è:

(Importi in CU)

Anno	Passività del leasing d'apertura	Interesse @ tasso di finanziamento marginale del 4%	Pagamenti di leasing	Passività del leasing di chiusura
20X1	625,000	25,000	140,392	509,608

20X2	509,608	20,384	140,392	389,600
20X3	389,600	15,584	140,392	264,792
20X4	264,792	10,592	140,392	134,992
20X5	134,992	5,400	140,392	-

In conformità ai requisiti dell'IFRS 16.102A e dell'IFRS 16.38(b), qualsiasi differenza tra i pagamenti effettuati per il leasing e i pagamenti del leasing che riducono il valore contabile della passività del leasing è rilevata a conto economico. Ad esempio, se il venditore-locatario paga CU150.000 nell'anno 20X2 per l'utilizzo del macchinario, rileva CU9.608 (CU150.000 - CU140.392) a conto economico.

Come si può vedere dall'illustrazione precedente, la valutazione dell'attività consistente nel diritto d'uso e della passività del leasing rilevata in un SALT differirà in base ai fatti e alle circostanze di ciascun caso, anche se i termini contrattuali del contratto di leasing sono gli stessi. Come osservato dallo IASB nelle *Basis for Conclusions* degli emendamenti (IFRS 16.BC294A(c)), le modifiche non richiedono al venditore-locatario di stimare i pagamenti previsti per il leasing. Pertanto, nel caso di un leaseback che include pagamenti variabili di leasing che non dipendono da un indice o da un tasso, il venditore-locatario dovrà sviluppare il proprio criterio contabile per determinare i pagamenti di leasing come richiesto dall'IFRS 16.102A.

Queste modifiche sono in vigore per gli esercizi aventi inizio il 1° gennaio 2024 o in data successiva, consentendone l'applicazione anticipata. Se il venditore-locatario applica queste modifiche a un esercizio precedente, deve comunicarlo.

Un venditore-locatario deve applicare le modifiche retroattivamente in conformità con lo IAS 8 alle operazioni di sale and leaseback stipulate dopo la data di applicazione iniziale dell'IFRS 16. Pertanto, se la data di applicazione iniziale dell'IFRS 16 per un venditore-locatario fosse il 1° gennaio 2019, queste modifiche si applicherebbero alle operazioni di sale and leaseback effettuate dopo il 1° gennaio 2019. Ciò è dovuto al fatto che specifiche disposizioni transitorie si applicavano alle operazioni di sale and leaseback avvenute prima della data di applicazione iniziale dell'IFRS 16 e tali operazioni non sono influenzate da queste modifiche.

## 10. INTERAZIONE CON L'IFRS 3

### Classificazione dei leasing

L'IFRS 3.15 richiede:

*Alla data di acquisizione, l'acquirente deve classificare o designare le attività acquisite e le passività assunte identificabili per quanto necessario per applicare successivamente altri IFRS. L'acquirente deve effettuare tali classificazioni o designazioni sulla base dei termini contrattuali, delle condizioni economiche, dei propri principi operativi o contabili nonché di altre condizioni pertinenti, in essere alla data di acquisizione.*

Pertanto, un acquirente classifica le attività acquisite in base ai fatti e alle circostanze alla data di acquisizione. Per esempio, un acquirente ha classificato le attività finanziarie acquisite in base ai requisiti dell'IFRS 9 alla data di acquisizione (ad esempio, il test dei flussi finanziari contrattuali e una valutazione del modello di business).

L'IFRS 3.17(a) prevede un'eccezione a questo principio con riferimento ai leasing acquisiti in un'aggregazione aziendale:

*Il presente IFRS prevede un'eccezione al principio adottato di cui al paragrafo 15:*

*a) la classificazione di un contratto di leasing in cui l'acquisita è il locatore come leasing operativo o come leasing finanziario, in conformità all'IFRS 16 Leasing*

Pertanto, l'acquirente non è tenuto a riclassificare i leasing acquisiti in un'aggregazione aziendale, supponendo che l'acquisita li abbia classificati in modo appropriato e che non siano state apportate modifiche al leasing in conseguenza dell'aggregazione aziendale. Per esempio, se l'acquirente ha acquisito l'acquisita e

l'acquisita è un locatore con tutti i leasing classificati come di tipo operativo secondo l'IFRS 16, applicando l'IFRS 3.17, lettera a), l'acquirente non rivaluta se tali leasing sarebbero classificati come di tipo operativo o finanziario alla data di acquisizione dell'acquisita.

## 10.1 L'acquisita è un locatario

### Valutazione dei leasing acquisiti nell'aggregazione aziendale

L'IFRS 3 richiede che la maggior parte delle attività e delle passività acquisite nell'ambito di un'aggregazione aziendale siano valutate al fair value alla data di acquisizione. Un'eccezione a questo requisito è rappresentata dai leasing, per i quali l'IFRS 3.28A-28B stabilisce:

*L'acquirente deve rilevare le attività consistenti nel diritto di utilizzo e le passività del leasing per i leasing individuati conformemente all'IFRS 16 in cui l'acquisita è il locatario. L'acquirente non è tenuto a rilevare le attività consistenti nel diritto di utilizzo e le passività del leasing per:*

- a) *i leasing la cui durata (come definita nell'IFRS 16) termina entro 12 mesi dalla data dell'acquisizione; o*
- b) *i leasing nei quali l'attività sottostante è di modesto valore (come descritto nei paragrafi B3-B8 dell'IFRS 16).*

*L'acquirente deve valutare la passività del leasing al valore attuale dei rimanenti pagamenti dovuti per il leasing (come definiti nell'IFRS 16) come se il leasing acquisito fosse un nuovo leasing alla data dell'acquisizione. L'acquirente deve valutare l'attività consistente nel diritto di utilizzo allo stesso importo della passività del leasing, rettificato per riflettere condizioni favorevoli o sfavorevoli del leasing rispetto alle condizioni di mercato.*

Nell'esempio seguente viene illustrata l'applicazione di questi requisiti.

Si faccia riferimento alla sezione 5.2 per una discussione del tasso di attualizzazione applicabile ai leasing acquisiti in un'aggregazione aziendale.

### **Esempio 10.1-1 - Aggregazione aziendale in cui l'acquisita è un locatario**

L'Entità A stipula un contratto di leasing immobiliare per un periodo di otto anni il 1° gennaio 20X1, con canoni di leasing annuali pari a CU250.000, pagabili annualmente in anticipo. L'Entità A ha un'opzione per prorogare il leasing di due anni con un canone di leasing annuale di CU275.000 durante il periodo di proroga. All'inizio del leasing, l'Entità A valuta di non essere ragionevolmente certa di esercitare l'opzione di proroga. Il tasso implicito nel leasing non è facilmente determinabile. Il tasso di finanziamento marginale dell'Entità A al momento dell'inizio del leasing è del 6,5%.

Il 1° gennaio 20X4, l'Entità A viene acquisita dall'Entità B. L'Entità B determina che è ragionevolmente certa di esercitare l'opzione di proroga. Il tasso di finanziamento marginale dell'Entità B al momento dell'aggregazione aziendale è del 4%. Il tasso di finanziamento marginale dell'Entità A al momento dell'aggregazione aziendale è del 7%. Al momento dell'aggregazione aziendale, il canone di mercato per l'immobile era di CU315.000 all'anno per un periodo di sette anni.

#### **Valutazione**

L'Entità B valuterà la passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso al momento dell'aggregazione aziendale come segue:

##### **A. Valutazione della passività del leasing**

L'Entità B deve valutare la passività del leasing al valore attuale dei pagamenti rimanenti del leasing (come definito nell'IFRS 16) come se il leasing acquisito fosse un nuovo leasing alla data di acquisizione.

Poiché l'Entità B determina che è ragionevolmente certa di esercitare l'opzione di proroga, la durata del leasing è determinata in sette anni (cinque anni nel periodo non annullabile più l'opzione di proroga di due anni). La passività del leasing è il valore attuale dei pagamenti di leasing (CU250.000 per i primi cinque anni e CU275.000 per i successivi due anni, pagabili annualmente in anticipo), attualizzato al tasso di

finanziamento marginale dell'Entità A che è del 7%. (Fare riferimento alla sezione 5.2 per indicazioni sulla determinazione del tasso di attualizzazione). La passività del leasing è quindi CU1.476.118.

#### B. Valutazione dell'attività consistente nel diritto d'uso

L'Entità B è tenuta a valutare l'attività consistente nel diritto d'uso allo stesso importo della passività del leasing, rettificato per riflettere le condizioni favorevoli o sfavorevoli del leasing rispetto alle condizioni di mercato. Il canone di mercato per l'immobile al momento dell'acquisizione è di CU315.000 all'anno. L'Entità B ha acquisito il leasing a condizioni favorevoli, in quanto i pagamenti contrattuali del leasing sono inferiori a quelli di mercato.

Pertanto, l'attività consistente nel diritto d'uso è misurata attualizzando CU315.000 per un periodo di sette anni a un tasso di attualizzazione del 7%, che ammonta a CU1.816.460.

In alternativa, l'attività consistente nel diritto d'uso può essere misurata sommando alla passività del leasing il valore attuale del differenziale tra canone di locazione di mercato e canone contrattuale.

La differenza tra la passività derivante dal leasing e l'attività consistente nel diritto di utilizzo influisce sulla valutazione dell'avviamento o di un guadagno da acquisto a prezzi favorevoli nell'allocatione del prezzo di acquisto dell'aggregazione aziendale.

La passività del leasing e l'attività consistente nel diritto d'uso sono successivamente valutate dall'Entità B in conformità ai requisiti in materia di valutazione successiva di cui all'IFRS 16.

Una conseguenza pratica dell'applicazione dei requisiti dell'IFRS 3 è che l'Entità B e l'Entità A valuteranno lo stesso leasing a importi diversi, assumendo che l'Entità A continui a redigere bilanci separati. Ciò richiederà adeguamenti al consolidamento dell'Entità A da parte dell'Entità B su base continuativa.

## 10.2 L'acquisita è un locatore

L'IFRS 3 richiede all'acquirente di classificare i contratti di leasing in cui l'acquisita è un locatore sulla base delle clausole contrattuali e di altri fattori all'inizio del contratto o, se le condizioni del contratto sono state modificate in modo tale da cambiarne la classificazione, alla data di tale modifica, quale potrebbe essere la data di acquisizione.

### L'acquisita è un locatore in un leasing operativo

Se l'acquisita è un locatore in un leasing operativo, l'acquirente non è tenuto a rilevare un'attività o una passività separata se le condizioni del leasing operativo sono favorevoli o sfavorevoli rispetto alle condizioni di mercato. Invece, l'acquirente tiene conto dei termini del leasing operativo nella valutazione del fair value alla data di acquisizione dell'attività classificata come leasing operativo, quale può essere un edificio.

Nelle *basis for conclusions* dell'IFRS 3, lo IASB ha osservato che lo IAS 40 *Investimenti immobiliari* richiede che il fair value dell'investimento tenga conto dei proventi da leasing in corso. Pertanto, lo IASB ha deciso di richiedere all'acquirente di un'aggregazione aziendale di seguire le indicazioni contenute nello IAS 40 per le attività soggette a leasing operativo di cui l'acquisita è il locatore. Tuttavia, questa disposizione dell'IFRS 3 non è limitata alle attività valutate secondo il modello del fair value di cui allo IAS 40, ma si applica a tutte le attività per le quali l'acquisita è il locatore in un leasing operativo. Lo IASB ha inoltre osservato, nelle *basis for conclusions* dell'IFRS 3, che l'entità sarebbe tenuta a rettificare il metodo di ammortamento dell'attività locata per riflettere la tempistica dei flussi finanziari attribuibili ai leasing sottostanti, in linea con le disposizioni dello IAS 16 *Immobili, impianti e macchinari* e dello IAS 38 *Attività immateriali*.

### L'acquisita è un locatore in un leasing finanziario

L'IFRS 3 non contiene disposizioni specifiche per la contabilizzazione dell'investimento netto in un leasing. In conformità ai requisiti generali dell'IFRS 3, l'acquirente valuterà al fair value l'investimento netto nel leasing e l'attività sottostante.

## 11. INTERAZIONE TRA IFRS 16 E ALTRI IFRS ACCOUNTING STANDARDS

L'IFRS 16 ha portato a diverse modifiche consequenziali ad altri IFRS Accounting Standards. Una sintesi delle modifiche più significative è:

<i>Standard</i>	<i>Effetto degli emendamenti</i>
IFRS 1 <i>Prima adozione degli IFRS</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'opzione di utilizzare il fair value come costo nel saldo di apertura della situazione patrimoniale finanziaria di un'entità di adozione degli IFRS è stata estesa alle attività consistenti in diritto d'uso.</li> <li>• Se un'entità decide di non applicare l'IFRS 3 in modo retrospettivo alle business combination dopo l'adozione degli IFRS, deve continuare a iscrivere i contratti di locazione dell'acquisita in base ai requisiti dell'IFRS 16.</li> <li>• Un'entità può scegliere di seguire diverse semplificazioni per la rilevazione iniziale:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– valutare la passività di leasing come valore attuale dei pagamenti di leasing rimanenti attualizzati utilizzando il tasso di finanziamento marginale del locatario alla data di transizione;</li> <li>– valutare l'attività consistente nel diritto d'uso alternativamente a:                 <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) l'importo che sarebbe stato riconosciuto se l'IFRS 16 fosse stato applicato all'inizio del contratto di locazione, tranne che viene attualizzato utilizzando il tasso di finanziamento marginale del locatario alla data di transizione; o</li> <li>(2) un importo pari alla passività di leasing.</li> </ol> </li> </ul> </li> <li>• Un'attività consistente nel diritto d'uso per un contratto di locazione che soddisfa la definizione di investimenti immobiliari e viene valutata utilizzando il modello del fair value sarebbe misurata al fair value adottando gli IFRS.</li> <li>• Un locatario può anche utilizzare diverse altre semplificazioni a livello di singolo leasing:             <ul style="list-style-type: none"> <li>– utilizzare un unico tasso di attualizzazione per un portafoglio ragionevolmente simile di leasing;</li> <li>– scegliere di non rilevare i contratti di leasing che terminano entro 12 mesi dalla data di transizione agli IFRS;</li> <li>– scegliere di non rilevare i contratti di locazione in cui l'attività sottostante è di modesto valore;</li> <li>– escludere i costi diretti iniziali dalla valutazione delle attività di diritto d'uso;</li> <li>– scegliere di utilizzare a posteriori (ad esempio nel determinare il termine di leasing se esistono opzioni).</li> </ul> </li> </ul>
IFRS 3 <i>Aggregazioni aziendali</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chiarisce che un acquirente rileva e misura le passività del leasing di un'acquisita e le attività consistenti nel diritto d'uso utilizzando i principi dell'IFRS 16, e non al fair value, cioè i leasing acquisiti sono contabilizzati come se fossero nuovi leasing alla data di acquisizione.</li> <li>• Poiché l'IFRS 16 rileva i leasing "in bilancio", le attività immateriali separate relative ai leasing operativi fuori mercato acquisiti nell'ambito di un'aggregazione aziendale prima dell'adozione dell'IFRS 16 non saranno più rilevate. Al contrario,</li> </ul>

	<p>l'acquirente rettifica la valutazione iniziale dell'attività consistente nel diritto d'uso in modo che rifletta le condizioni favorevoli o sfavorevoli rispetto alle condizioni di mercato.</p>
IFRS 7 <i>Strumenti finanziari: informativa</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Richiede un'informativa sull'analisi delle scadenze delle passività di leasing da parte dei locatari e sull'analisi delle scadenze dei pagamenti di leasing esigibili dai locatari.</li> <li>• Estende l'esenzione dall'informativa sui fair value degli strumenti finanziari alle passività in leasing.</li> </ul>
IFRS 9 <i>Strumenti finanziari</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consente ai locatari di misurare i crediti di leasing finanziari utilizzando perdite su crediti a vita indefinita invece del metodo a tre stadi altrimenti richiesto dall'IFRS 9 per l'impairment delle attività finanziarie.</li> </ul>
IFRS 13 <i>Valutazione del fair value</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estende l'esenzione di applicazione per i requisiti di misurazione e informativa alle operazioni di leasing nell'ambito dell'IFRS 16.</li> </ul>
IAS 21 <i>Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Chiarisce che le passività di leasing sono passività monetarie e le attività consistenti nel diritto d'uso sono attività non monetarie.</li> </ul>
IAS 40 <i>Investimenti immobiliari</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Significative modifiche editoriali che riflettono che le attività consistenti nel diritto d'uso affittate possono soddisfare la definizione di investimento immobiliare.</li> </ul>

## APPENDICE A - DEFINIZIONI

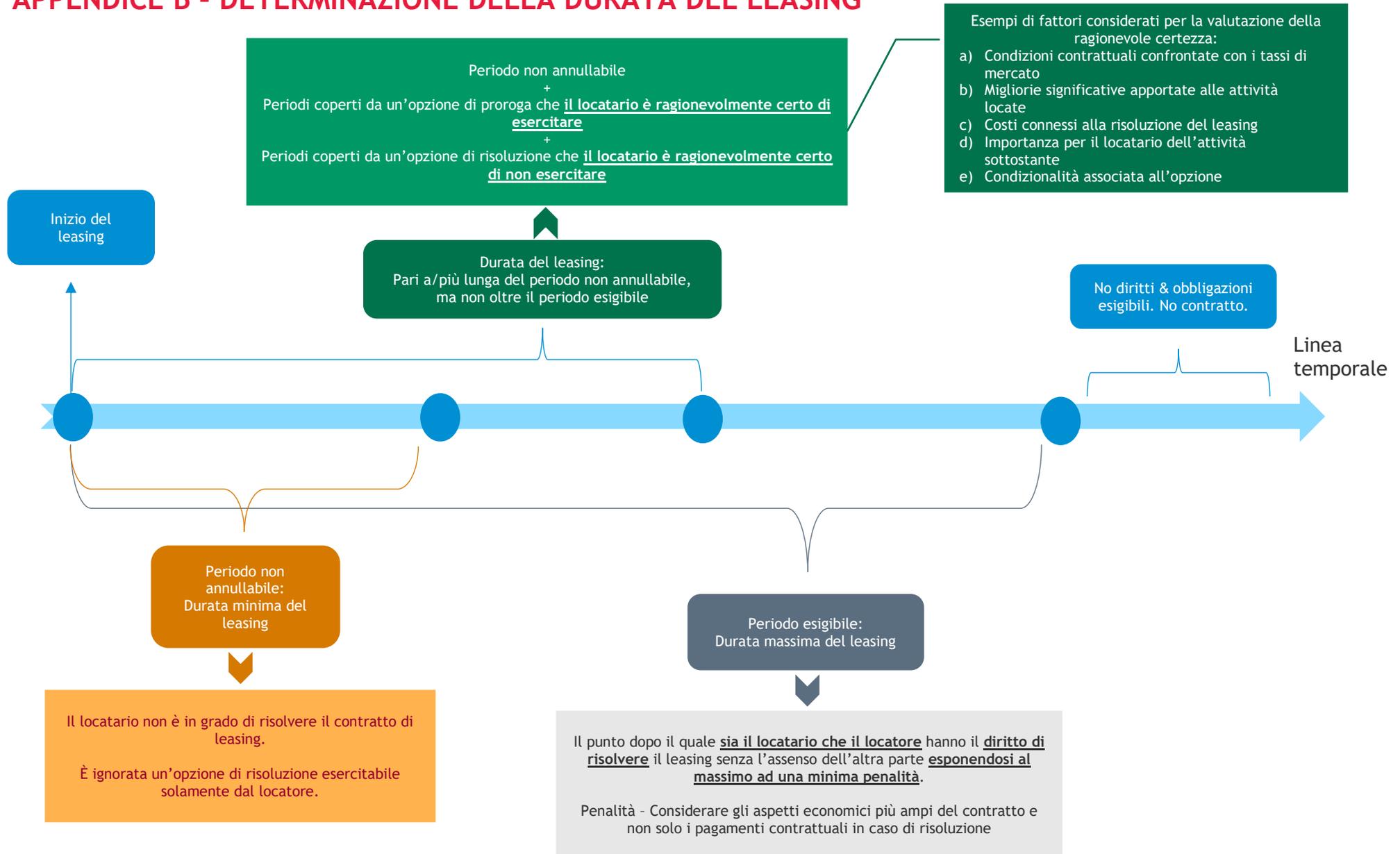
data di decorrenza del leasing (data di decorrenza)	Data alla quale il <b>locatore</b> mette l' <b>attività sottostante</b> a disposizione del <b>locatario</b> .
contratto	Accordo tra due o più parti che crea diritti e obbligazioni esigibili.
vita economica	Periodo di tempo durante il quale ci si attende che un'attività sia utilizzabile economicamente da uno o più utilizzatori o la quantità di prodotti o unità simili che uno o più utilizzatori si attendono di ottenere dal suo utilizzo.
data di efficacia della modifica	Data alla quale entrambe le parti accettano la <b>modifica del leasing</b> .
fair value	Ai fini dell'applicazione delle disposizioni del presente Principio in materia di contabilità del <b>locatore</b> , importo al quale un'attività potrebbe essere scambiata, o una passività estinta, in un'operazione fra parti ben informate e consenzienti che agiscano in condizioni normali di mercato.
leasing finanziario	<b>Leasing</b> che trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà dell' <b>attività sottostante</b> .
pagamenti fissi	Pagamenti effettuati dal <b>locatario</b> a favore del <b>locatore</b> per il diritto di utilizzo dell' <b>attività sottostante</b> lungo la <b>durata del leasing</b> , esclusi i <b>pagamenti variabili dovuti per il leasing</b> .
investimento lordo nel leasing	Somma di: a) <b>pagamenti dovuti per il leasing</b> esigibili dal locatore nel contesto di un <b>leasing finanziario</b> ; e b) qualsiasi <b>valore residuo non garantito</b> spettante al locatore.
data di inizio del leasing (data di inizio)	Data anteriore tra quella di stipula del <b>leasing</b> e quella dell'impegno delle parti sui termini e le condizioni principali del <b>leasing</b> .
Costi diretti iniziali	Costi incrementali sostenuti per l'ottenimento del <b>leasing</b> che non sarebbero stati sostenuti se il leasing non fosse stato ottenuto, a eccezione dei costi sostenuti dai <b>locatori</b> produttori o commercianti in relazione al <b>leasing finanziario</b> .
tasso di interesse implicito nel leasing	Tasso di interesse che fa sì che il valore attuale a) dei <b>pagamenti dovuti per il leasing</b> e b) del <b>valore residuo non garantito</b> sia uguale alla somma i) del fair value (valore equo) dell'attività sottostante e ii) degli eventuali costi diretti iniziali del locatore.
leasing	Contratto, o parte di un contratto che, in cambio di un corrispettivo, trasferisce il diritto di utilizzo di un'attività ( <b>l'attività sottostante</b> ) per un periodo di tempo.
incentivi al leasing	Pagamenti effettuati dal <b>locatore</b> a favore del <b>locatario</b> collegati ad un <b>leasing</b> , o rimborso o assunzione da parte del locatore dei costi del locatario .
modifica del leasing	Modifica dell'oggetto o del corrispettivo del leasing non prevista nelle condizioni contrattuali originarie del leasing (ad esempio, aggiunta o revoca di un diritto di utilizzo di una o più attività sottostanti o proroga o riduzione della <b>durata contrattuale del leasing</b> ).
pagamenti dovuti per il leasing	Pagamenti effettuati dal <b>locatario</b> a favore del <b>locatore</b> per il diritto di utilizzo dell' <b>attività sottostante</b> lungo la <b>durata del leasing</b> che comprendono: a) <b>pagamenti fissi</b> (inclusi i pagamenti fissi nella sostanza), al netto di eventuali incentivi al leasing

- b) **pagamenti variabili dovuti per il leasing** che dipendono da un indice o da un tasso;
- c) prezzo di esercizio dell'opzione di acquisto, se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare l'opzione; e
- d) pagamenti di penalità per la risoluzione del leasing, se la durata del leasing tiene conto dell'esercizio da parte del locatario dell'opzione di risoluzione del leasing.

<b>pagamenti dovuti per il leasing (continua)</b>	<p>Per il locatario, i pagamenti dovuti per il leasing includono anche importi che il locatario si aspetta di dover pagare a titolo delle garanzie per il valore residuo. I pagamenti dovuti per il leasing non includono i pagamenti assegnati alle componenti non leasing del contratto, a meno che il locatario scelga di combinare componenti non leasing alla componente leasing e di contabilizzarle come un'unica componente leasing.</p> <p>Per il locatore, i pagamenti dovuti per il leasing includono anche le <b>garanzie per il valore residuo</b> prestate al locatore dal locatario, da una parte collegata al locatario o da una terza parte non collegata al locatore avente la capacità finanziaria di adempiere le obbligazioni di garanzia. I pagamenti dovuti per il leasing non includono i pagamenti assegnati alle componenti non leasing.</p>
<b>durata del leasing</b>	Periodo non annullabile durante il quale il <b>locatario</b> ha il diritto di utilizzare l' <b>attività sottostante</b> , a cui vanno aggiunti entrambi i seguenti periodi: a) periodi coperti dall'opzione di proroga del <b>leasing</b> , se il locatario ha la ragionevole certezza di esercitare l'opzione; e b) periodi coperti dall'opzione di risoluzione del leasing, se il locatario ha la ragionevole certezza di non esercitare l'opzione .
<b>locatario</b>	Entità che, in cambio di un corrispettivo, ottiene il diritto di utilizzo dell' <b>attività sottostante</b> per un periodo di tempo.
<b>tasso di finanziamento marginale del locatario</b>	Tasso di interesse che il <b>locatario</b> dovrebbe pagare per un prestito, con una durata e con garanzie simili, necessario per ottenere un'attività di valore simile all' <b>attività consistente nel diritto di utilizzo</b> in un contesto economico simile.
<b>locatore</b>	Entità che, in cambio di un corrispettivo, conferisce il diritto di utilizzo dell' <b>attività sottostante</b> per un periodo di tempo.
<b>investimento netto nel leasing</b>	<b>Investimento lordo nel leasing attualizzato al tasso di interesse implicito del leasing.</b>
<b>leasing operativo</b>	<b>Leasing</b> che non trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà dell' <b>attività sottostante</b> .
<b>pagamenti opzionali dovuti per il leasing</b>	Pagamenti che il <b>locatario</b> dovrebbe effettuare a favore del locatore per il diritto di utilizzo dell' <b>attività sottostante</b> nei periodi oggetto di un'opzione di proroga o di risoluzione del <b>leasing</b> non inclusi nella <b>durata del leasing</b> .
<b>periodo di utilizzo</b>	Periodo complessivo durante il quale l'attività è utilizzata per adempiere il contratto con il cliente (inclusi periodi non consecutivi).
<b>garanzia sul valore residuo</b>	Garanzia concessa al locatore, da una parte non collegata al locatore, che alla fine del <b>leasing</b> il valore (o parte del valore) dell'attività sottostante sarà almeno pari ad un importo specificato.
<b>attività consistente nel diritto di utilizzo</b>	Attività che rappresenta il diritto del <b>locatario</b> di utilizzo dell' <b>attività sottostante</b> per la <b>durata del leasing</b> .
<b>leasing a breve termine</b>	<b>Leasing</b> che alla <b>data di decorrenza</b> ha una <b>durata del leasing</b> pari o inferiore a 12 mesi. Un leasing che contiene un'opzione di acquisto non è un leasing a breve termine.

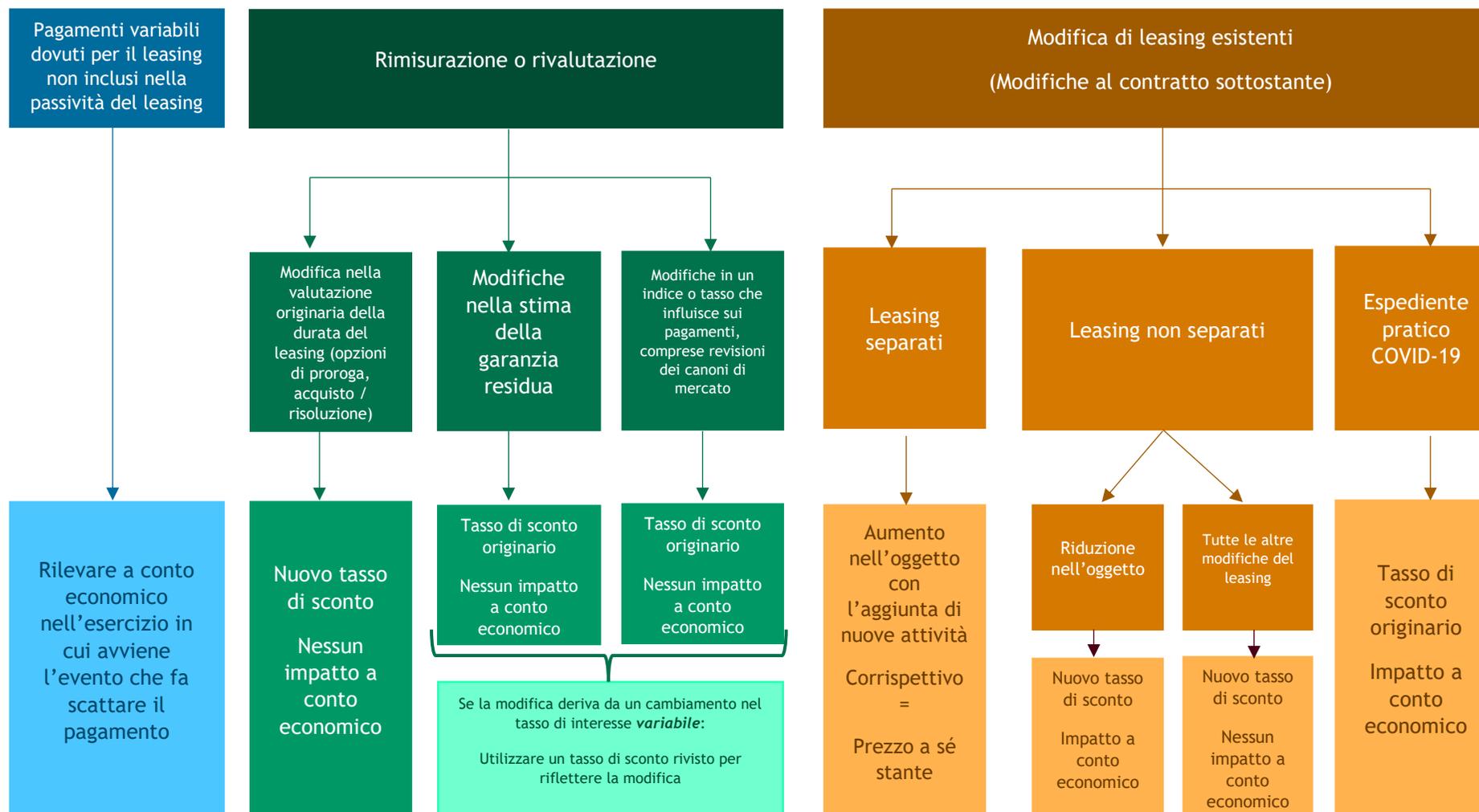
<b>sub-leasing</b>	Operazione con la quale il <b>locatario</b> («locatore intermedio») dà a sua volta in leasing l' <b>attività sottostante</b> ad una terza parte, pur rimanendo in vigore il <b>leasing</b> («leasing principale») tra il locatore principale e il locatario.
<b>attività sottostante</b>	Attività oggetto del <b>leasing</b> , per il quale il <b>locatore</b> ha concesso il diritto di utilizzo al <b>locatario</b> .
<b>utile finanziario non maturato</b>	La differenza tra: a) <b>investimento lordo nel leasing</b> ; e b) <b>investimento netto nel leasing</b> .
<b>valore residuo non garantito</b>	Parte del valore residuo dell'attività sottostante il cui realizzo da parte del <b>locatore</b> non è assicurato o che è garantito unicamente da un terzo collegato con il locatore.
<b>vita utile</b>	Periodo di tempo durante il quale l'entità si aspetta di poter utilizzare l'attività; o quantità di prodotti o unità simili che l'entità si aspetta di ottenere dall'attività.
<b>pagamenti variabili dovuti per il leasing</b>	Parte dei pagamenti effettuati dal <b>locatario</b> a favore del <b>locatore</b> per il diritto di utilizzo dell'attività sottostante lungo la <b>durata del leasing</b> che varia in funzione di cambiamenti di fatti o circostanze, diversi dal passare del tempo, che avvengono dopo la <b>data di decorrenza</b> .

## APPENDICE B - DETERMINAZIONE DELLA DURATA DEL LEASING



## APPENDICE C - MODIFICHE SUCCESSIVE A LEASING ESISTENTI (CONTABILITÀ DEL LOCATARIO)

### Modifiche successive a leasing esistenti



## CONTATTI

BDO  
Viale Abruzzi, 94  
20131 Milano  
Tel. 02 58 20 10

[financialreportingstandards.helpdesk@bdo.it](mailto:financialreportingstandards.helpdesk@bdo.it)

BDO è tra le principali organizzazioni internazionali di servizi alle imprese.

Nonostante l'attenzione con cui è stata preparata, la presente pubblicazione deve essere considerata soltanto come un'indicazione di massima e non può, in nessuna circostanza, essere associata, in parte o in toto, ad un'opinione espressa da BDO. BDO non può essere ritenuta responsabile di eventuali errori od omissioni contenuti nel documento. Non si deve fare affidamento sulla pubblicazione per trattare situazioni specifiche e non si deve agire, o astenersi dall'agire, sulla base delle informazioni ivi contenute senza un parere professionale specifico. Si prega di rivolgersi alla società membro di BDO della propria area geografica per discutere di queste questioni tenendo conto delle proprie particolari circostanze.

BDO IFR Advisory Limited, Brussels Worldwide Services BV, BDO International Limited e altre società membri di BDO e i rispettivi partner, dipendenti e/o agenti non accettano o non si assumono alcuna responsabilità o dovere di diligenza per qualsiasi perdita derivante da un'azione intrapresa o non intrapresa da chiunque sulla base delle informazioni contenute nella presente pubblicazione o per qualsiasi decisione basata su di esse.

Ciascuna società di BDO International Limited (l'entità che guida la rete BDO), Brussels Worldwide Services BV, BDO IFR Advisory Limited e le società membri è una persona giuridica separata e non risponde degli atti o delle omissioni di un'altra entità della rete. Nulla negli accordi o nelle regole della rete BDO costituisce o implica un rapporto di agenzia o di partenariato tra BDO International Limited, Brussels Worldwide Services BV, BDO IFR Advisory Limited e/o le società membri della rete BDO.

© 2024 BDO IFR Advisory Limited, a UK registered company limited by guarantee. All rights reserved.

Tradotto in italiano e pubblicato da:

BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana, è membro di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fa parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti. BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

© 10/2024 BDO (Italia) - IFRS IN PRACTICE - Tutti i diritti riservati.

[www.bdo.it](http://www.bdo.it)

