

**Rubrica IASB – Principi contabili internazionali IAS**  
**a cura di Ambrogio Picolli, *dottore commercialista in Milano e docente di Economia aziendale nell'Università Cattolica del S.C. di Milano***  
**con la collaborazione di**  
**Riccardo Bauer, *dottore commercialista in Milano e docente di Revisione aziendale nell'Università Cattolica del S.C. di Milano*, Vittoria Bernardi, Paolo G. Colombo, *dottore commercialista*, Francesco Gerla, *dottore commercialista*, Manuela O. Cane, *dottore commercialista*, Attilio Picolli, *dottore commercialista*, Claudio Sottoriva, *dottore commercialista*, Borsista di Economia aziendale nell'Università Cattolica del S.C. di Milano e Olivia M. Zonca, *dottore commercialista***

**Premessa**

Nella presente rubrica verranno trattate alcune specifiche operazioni relative ai contratti di leasing.

In particolare esse sono contenute in due documenti interpretativi dello IAS 17 (leasing):

SIC 15, Leasing operativo – Incentivi;

SIC 27, La valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del leasing.

Il principio contabile internazionale n. 17 è stato approvato originariamente nel 1994 e rivisto nella sostanza nel 1997.

Nell'aprile del 2000 i paragrafi 1, 19, 24, 45 e 48 sono stati modificati e il paragrafo 48A è stato inserito a seguito dell'emanazione dello IAS 40, investimenti Immobiliari.

Nel gennaio 2001 i paragrafi 1, 24 e 48A sono stati modificati a seguito dell'emanazione dello IAS 41, Agricoltura.

Il principio contabile internazionale n. 17 rivisto è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale europea del 13 ottobre 2003, in base al regolamento (CE) 1606/2002.

Il presente Principio recepisce i miglioramenti che il board dello IASC ha voluto approntare per l'applicazione di principi accettabili per l'ottenimento di finanziamenti dall'estero e per la quotazione in mercati regolamentati.

Tale principio fornisce i criteri per la classificazione tra leasing finanziario e leasing operativo. Nel primo caso il leasing è un contratto con il quale si trasferiscono al locatario tutti i rischi e tutti i benefici derivanti dalla proprietà del bene. I rischi comprendono le possibili perdite derivanti da capacità inutilizzata o da obsolescenza tecnologica, e le variazioni nel rendimento dovute a cambiamenti nelle condizioni economiche.

I benefici possono essere rappresentati dalle utilità derivanti dall'uso del bene durante la sua vita economica, e dai proventi derivanti da rivalutazioni o dalla realizzazione del valore residuo.

Il leasing operativo è un leasing con una natura diversa che non trasferisce, sostanzialmente, la proprietà del bene locato.

La classificazione tra leasing finanziario e leasing operativo risiede nella sostanza dell'operazione piuttosto che nella forma del contratto. Normalmente si può classificare un leasing come finanziario se:

- il leasing trasferisce la proprietà del bene al locatario al termine del contratto; il locatario ha l'opzione di acquisto del bene ad un prezzo che ci si attende sia sufficientemente inferiore al fair value alla data alla quale si può esercitare l'opzione, cosicché, all'inizio del leasing, è ragionevolmente certo che essa sarà esercitata;
- la durata del leasing copre la maggior parte della vita economica del bene anche se la proprietà non è trasferita;
- all'inizio del leasing il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il leasing equivale almeno al *fair value* del bene locato.

Vi sono inoltre esempi di situazioni che individualmente o congiuntamente possono condurre a classificare un leasing come finanziario:

- se il locatario può risolvere il leasing, le perdite del locatore relative alla risoluzione sono sostenute dal locatario;
- utili o perdite derivanti dalle variazioni del *fair value* del valore residuo ricadono sul locatario; e
- il locatario ha la possibilità di continuare il leasing per un'ulteriore periodo a un canone sostanzialmente inferiore a quello di mercato.

(Ambrogio Picolli)

## *Sintesi*

### *SIC 15, Leasing operativo – Incentivi*

Il documento interpretativo si sofferma sui contratti di leasing operativo e in particolare sul trattamento contabile degli incentivi.

Analizziamo di seguito i metodi di contabilizzazione del leasing nei bilanci dei locatori e dei locatari, soffermandoci specificatamente sul leasing operativo.

### **Locatari**

Il locatario deve rilevare i pagamenti per un leasing operativo come costo imputato al conto economico, a quote costanti per la durata del leasing, a meno che sia un criterio sistematico diverso a rispecchiare le modalità temporali di godimento dei benefici da parte dell'utilizzatore. Sono esclusi da tale metodo di imputazione i costi di assicurazione e manutenzione.

Il locatario deve inoltre evidenziare nel proprio bilancio le seguenti informazioni:

- il totale dei pagamenti minimi dovuti non annullabili per ciascuno dei seguenti periodi:
  - non più di un anno;
  - tra uno o cinque anni;
  - più di cinque anni;
- il totale dei pagamenti minimi futuri che ci si attende di ricevere da subleasing non annullabili alla data di riferimento del bilancio;
- i pagamenti per leasing e subleasing rilevati nel conto economico dell'esercizio, con valori distinti per i pagamenti minimi dovuti per il leasing, i canoni di locazione sottoposti a condizione e i pagamenti da subleasing;
- una descrizione generale dei contratti di leasing significativi del locatario inclusi, i seguenti:
  - il criterio con il quale sono determinati i canoni sottoposti a condizione;
  - l'esistenza e le clausole di opzione di rinnovo o di acquisto e le clausole di indicizzazione; e
  - le restrizioni imposte dai contratti di leasing, quali quelle riguardanti dividendi, nuovo indebitamento e ulteriori operazioni di leasing.

### **Locatori**

Il locatore deve esporre i beni oggetto di leasing operativo nello stato patrimoniale secondo la loro natura.

I proventi derivanti dal leasing operativo devono essere rilevati a quote costanti per la durata del leasing, a meno che sia un criterio sistematico diverso a rispecchiare le modalità temporali con le quali il beneficio derivante dall'uso del bene locato si riduce.

I costi, compreso l'ammortamento, sostenuti per conseguire i proventi del leasing devono essere imputati al conto economico. I proventi del leasing (esclusi i corrispettivi per servizi forniti, quali l'assicurazione e la manutenzione) devono essere imputati a quote costanti per la durata del leasing, anche se i corrispettivi dovessero non essere costanti.

I costi diretti iniziali sostenuti specificatamente per generare ricavi da un leasing operativo devono essere differiti nella determinazione del reddito e imputati sulla durata del leasing in proporzione alla rilevazione di proventi derivanti dalla locazione, o rilevati come costo nel conto economico nell'esercizio nel quale essi sono sostenuti.

Il locatore deve inoltre esporre nel proprio bilancio le seguenti informazioni:

- i pagamenti minimi non annullabili complessivamente e per ciascun dei seguenti periodi:
  - non più di un anno;
  - tra uno e cinque anni;
  - più di cinque anni.
- il totale di canoni di locazione sottoposti a condizione imputati al conto economico;
- una descrizione generale dei contratti di leasing significativi del locatore.

Nella negoziazione di un leasing operativo nuovo o nel rinnovo di un contratto preesistente, il locatore può fornire incentivi al locatario al fine di agevolare la conclusione dell'accordo. Esempi in tal senso possono essere:

- pagamento anticipato per contanti al locatario;
- indennizzo o assunzione da parte del locatore di costi del locatario, quali:
  - costi di rilocalizzazione;
  - migliorie su immobili in affitto;
  - costi connessi a un preesistente impegno di locazione del locatario;
  - accordo in base al quale per i periodi iniziali della durata del leasing non debba essere pagato alcun canone;
  - accordo in base al quale l'ammontare dell'affitto sia a canoni ridotti.

Il problema risiede nel determinare come debbano essere rilevati nei bilanci dei locatori e dei locatari gli incentivi di un leasing operativo.

Secondo quanto specificato dal SIC la rilevazione di tali operazioni deve avvenire come se l'incentivo o gli incentivi fossero parte integrante del corrispettivo concordato per l'uso dell'attività locata, indipendentemente dalla natura o forma dell'incentivo o dalla tempistica dei pagamenti.

Il locatore deve imputare il costo complessivo dell'incentivo come riduzione complessiva del provento derivante dal leasing, lungo la durata del leasing stesso, con un metodo a quote costanti o con un criterio sistematico rappresentativo del minore beneficio derivante dall'attività locata.

Il locatario deve imputare il beneficio totale degli incentivi come riduzione complessiva del costo del leasing, lungo la durata del contratto, con un metodo a quote costanti o con un criterio sistematico rappresentativo del maggior beneficio del quale il locatario usufruisce dall'utilizzo del bene locato.

I costi sostenuti dal locatario, inclusi i costi connessi a una locazione preesistente relativi a costi di chiusura di rilocalizzazione, migliorie su immobili in affitto, ecc. devono essere contabilizzati dal locatario in conformità ai Principi contabili internazionali applicabili a questi costi, inclusi i costi che sono effettivamente rimborsati tramite un accordo sugli incentivi.

SIC 27, La valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del leasing

Il documento interpretativo tratta specificamente alcune fattispecie di operazioni di vendita e retrolocazione (*lease back*).

Si considerano operazioni di vendita e retrolocazione quelle relative alla vendita di un bene da parte di un venditore e al riacquisto della medesima attività tramite leasing. I canoni di locazione e il prezzo di vendita sono normalmente interdipendenti, essendo negoziati congiuntamente. La metodologia di rilevazione differisce in base alla tipologia di leasing.

Nel caso in cui un'operazione di vendita e retrolocazione si riferisca ad un leasing finanziario, le eventuali eccedenze del prezzo di vendita rispetto al valore contabile non possono essere rilevate nell'esercizio in corso come provento. La loro rilevazione deve essere differita e imputata sulla durata del leasing. A giustificazione di tale metodo si consideri che nel caso di leasing finanziario, l'operazione rappresenta sostanzialmente un mezzo con il quale il locatore concede mezzi finanziari al locatario, avendo come garanzia il bene.

Nel caso in cui un'operazione di vendita e retrolocazione si riferisca, invece, ad un leasing operativo, le eventuali eccedenze rispetto al *fair value* devono essere rilevate immediatamente. Se il prezzo di vendita è inferiore al *fair value*, la perdita deve essere imputata al conto economico dell'esercizio in cui è stata effettuata l'operazione. L'unica eccezione è nel caso in cui la perdita sia compensata da futuri canoni leasing a prezzi di mercato inferiori. In questo caso essa deve essere differita e imputata proporzionalmente ai canoni delle operazioni di leasing durante il periodo atteso di utilizzo del bene.

Nel caso in cui il prezzo di vendita sia superiore al *fair value*, l'eccedenza deve essere differita e imputata con il medesimo criterio.

Inoltre se, nel caso di leasing operativo, il *fair value*, al momento della vendita, ha un valore inferiore al valore contabile del bene, la differenza tra le due grandezze deve essere rilevata immediatamente.

Non sono previste per il leasing finanziario le rettifiche sopraesposte, a meno che non vi sia stata una perdita di valore tale per cui il valore contabile deve essere ridotto al valore recuperabile, secondo quanto previsto dal principio contabile internazionale che disciplina la riduzione di valore delle attività (*IAS 36, Impairment*).

Gli obblighi informativi integrativi per i locatori e locatari sono estesi anche per le operazioni di vendita e retrolocazione.

Nel caso specifico dovranno essere fornite informazioni specifiche su contratti con clausole particolari o inusuali o sulle condizioni delle operazioni di vendita e retrolocazione.

Avendo considerato le operazioni di leasing nel loro complesso, ivi incluso il caso di vendita e retrolocazione, veniamo ora al problema evidenziato dal SIC 27 relativamente alla valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del leasing.

Le imprese possono effettuare un'operazione o una serie di operazioni (accordi) tra loro collegate con un terzo (un Investitore) nella forma legale del leasing. Per esempio un'impresa potrebbe locare un bene ad un Investitore e, quindi, retrolocare i beni medesimi, oppure vendere legalmente i beni e retrolocare gli stessi. Nel caso di leasing con retrolocazione, si potrebbe verificare la situazione in cui il contratto sia stato stipulato per dare un vantaggio fiscale all'investitore, il quale ne suddivide i benefici con l'impresa tramite compenso e quindi il contratto e le sue condizioni non comportano l'effettivo diritto ad utilizzare l'attività in oggetto.

Al fine di determinare se gli accordi con un investitore rappresentino un leasing, è necessario determinare:

- se più operazioni sono tra loro collegate e se esse devono essere contabilizzate come se fossero un'unica operazione;
- se l'accordo rientra nella definizione di leasing in base a quanto disposto dallo IAS 17; e, se diversamente
  - se un distinto conto investimenti e le obbligazioni derivanti dal leasing debbano essere considerate attività e passività proprie dell'impresa;
  - come l'impresa debba registrare le altre obbligazioni del contratto;
  - come l'impresa debba contabilizzare il compenso probabile che riceverebbe dall'Investitore.

Il problema risiede pertanto nell'identificare quando una serie di operazioni, nella forma legale di leasing, siano da considerare collegate e quindi da contabilizzare come una sola operazione. La risposta sembra ricadere sull'affermazione che sono collegate quando l'effetto economico complessivo delle operazioni non può essere compreso, se non considerando tutte le operazioni sottostanti.

La contabilizzazione dell'accordo deve riflettere la sostanza dello stesso e si devono valutare tutti gli aspetti e le implicazioni che hanno un effetto economico.

Lo IAS 17 definisce l'ambito di applicazione del principio stesso quando un'accordo prevede il trasferimento del diritto all'uso del bene per un periodo prefissato.

Vi sono inoltre degli indicatori che individualmente dimostrano quando un accordo potrebbe, nella sostanza, non rappresentare un accordo di leasing e sono ad esempio:

- una società trasferisce tutti i rischi e tutti i benefici alla proprietà del bene, e usufruisce contemporaneamente di tutti i diritti per il suo uso previsti già prima dell'accordo;

- la motivazione sostanziale prevalente dell'operazione è l'ottenimento di un vantaggio fiscale anziché la trasmissione del diritto all'uso del bene; e
- in base al contratto è prevista un'opzione (put) di vendita ad un valore superiore al fair value atteso quando la stessa verrà esercitata.

Le definizioni presenti nei paragrafi dal 49 al 64 del Quadro Sistemático devono essere applicate nel determinare se, nella sostanza, un distinto conto investimenti e le obbligazioni per il pagamento del leasing siano per l'impresa attività e passività.

Vi sono degli indicatori che, congiuntamente, dimostrano come un distinto conto investimenti e le obbligazioni per il pagamento di un leasing non soddisfano le definizioni di attività e passività. In tale caso essi non devono essere rilevati dalla società come tali.

Nel valutare come una società debba registrare il provento ricevuto da un investitore, si deve adottare il paragrafo 20 dello IAS 18 a proposito dei ricavi.

Le condizioni poste per la registrazione di un ricavo ad una data di riferimento sono le seguenti:

- l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato;
- è probabile che i benefici dell'operazione andranno all'impresa;
- lo stadio di completamento dell'operazione alla data di analisi può essere misurato;
- i costi sostenuti e i costi da sostenere per l'operazione sono calcolabili.

Tali condizioni si devono applicare ai fatti e alle circostanze di ciascun accordo nel determinare se rilevare un ricavo.

Nel particolare si dovranno considerare:

- le eventuali continue obbligazioni necessarie legate alla congiuntura economica futura per realizzare il provento;
- la limitazione dei rischi;
- gli eventuali termini contrattuali di accordi di garanzia; e
- il rischio di dover restituire il provento.

A tale riguardo la società non può rilevare l'intero ricavo come provento, quando ricevuto, se:

- le obbligazioni finalizzate a gestire o a ritirarsi da un determinato affare, dimostrano che il ricavo è ricevuto, e perciò l'esecuzione di un accordo legalmente vincolante non è il più significativo atto richiesto dall'accordo;
- sono presenti nel contratto delle limitazioni all'uso del bene che hanno l'effetto di limitare e modificare in maniera rilevante la capacità di utilizzo del bene;
- le possibilità di restituire eventuali compensi ricevuti e l'onere di importi aggiuntivi non sono remoti. I casi che possono verificarsi in questo esempio sono due:

- il bene non rappresenta per l'impresa un bene particolare per il normale svolgimento dell'attività aziendale e, pertanto, per l'impresa vi è la possibilità di pagare un importo per completare in tempi brevi il contratto;
- la società, per clausole contrattuali, oppure per discrezione totale o parziale, investe un importo anticipato in attività con rischio non irrilevante (per esempio, valute estere, tassi di interesse o crediti). In tale situazione, il rischio che l'importo dell'investimento sia insufficiente a coprire i canoni di locazione non è remoto, e l'impresa può trovarsi nell'evenienza di dover pagare un maggior importo.

L'informativa necessaria per illustrare l'accordo e la contabilizzazione adottata, deve essere fornita tenendo conto degli aspetti di un accordo che, nella sostanza, non coinvolge un contratto di leasing. Pertanto l'informativa che dovrebbe essere fornita per ogni esercizio in cui è valido l'accordo è una descrizione generale dell'accordo includendo:

- qualsiasi vincolo d'uso per il bene in oggetto;
- la durata dell'accordo e le fondamentali condizioni previste;
- le operazioni tra loro collegate e le eventuali opzioni;
- il trattamento contabile osservato per i compensi ricevuti, l'importo rilevato come ricavo dell'esercizio, e le voci di conto economico in cui è stato allocato.

Tale informativa deve essere fornita per ciascun accordo singolarmente valutato o per una classe di accordi. Una classe di accordi è definito come un gruppo di accordi con attività sottostanti di natura simile.

(Francesca Scelsi)