



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale in
Amministrazione, Finanza e Controllo

Tesi di Laurea

**La contabilizzazione del leasing nei principi
contabili internazionali e il processo di
revisione dello standard**

Relatore

Ch.ma. Prof.ssa Marisa Agostini

Correlatore

Ch.mo. Prof. Antonio Costantini

Laureando

Francesco Palma

Matricola 888471

Anno Accademico

2025 / 2026

La contabilizzazione del leasing nei principi contabili internazionali e il processo di revisione dello standard

– Indice –

Introduzione

Capitolo 1 – La contabilizzazione del leasing in bilancio: normativa internazionale ed evoluzione della disciplina

- 1.1 Il contratto di leasing
- 1.2 La disciplina internazionale previgente: lo IAS 17
- 1.3 Il processo di riforma e l’emanazione dell’IFRS 16
- 1.4 L’ambito di applicazione e di identificazione del leasing
- 1.5 La contabilizzazione nel bilancio del locatario
- 1.6 La contabilizzazione nel bilancio del locatore
- 1.7 Le operazioni di sale and leaseback
- 1.8 La transizione all’IFRS 16
- 1.9 Le aree di giudizio professionale e le criticità applicative
- 1.10 Le differenze applicative tra disciplina nazionale e IFRS 16
- 1.11 Il Post-Implementation Review dell’IFRS 16

Capitolo 2 – La letteratura in merito all’applicazione dell’IFRS 16: effetti sul bilancio, comportamenti aziendali e criticità applicative

- 2.1 Introduzione
- 2.2 Impatti su bilancio e indicatori finanziari
- 2.3 Effetti reali su decisioni aziendali e comportamento dei manager
- 2.4 Disclosure, compliance e comparabilità
- 2.5 Applicazione in contesti settoriali e geografici specifici
- 2.6 Riflessioni finali

Capitolo 3 – Analisi empirica delle comment letters al PIR di IFRS 16

- 3.1 Introduzione al capitolo empirico
- 3.2 Metodologia della ricerca e procedura empirica
- 3.3 Analisi quantitativa dei risultati
- 3.4 Analisi qualitativa della domanda aperta
- 3.5 Discussione critica dei risultati e sintesi conclusiva

Conclusione

— Introduzione —

L'IFRS 16 è il principio contabile internazionale entrato in vigore a decorrere dal 1° gennaio 2019 che disciplina la rappresentazione in bilancio dei contratti di leasing; questo principio ha sostituito il previgente IAS 17, il quale distingueva tra leasing finanziario e leasing operativo, consentendo al locatario di tenere fuori bilancio l'obbligazione economica che derivava da una parte rilevante dei propri contratti di locazione; questa era una classificazione formalmente legittima, ma la letteratura aveva documentato che finiva per provocare un effetto distorsivo rilevante, quantificato dallo stesso IASB in oltre 3.000 miliardi di dollari di leasing operativi non iscritti a livello mondiale.

L'IFRS 16 ha risposto a questo problema eliminando la distinzione tra le due fattispecie e imponendo un modello unico di capitalizzazione – discostandosi dall'impostazione duale, tutt'oggi mantenuta invece dal FASB statunitense.

Il presente lavoro si propone di analizzare l'evoluzione della disciplina contabile del leasing e gli effetti prodotti dall'entrata in vigore dell'IFRS 16 per ricostruire, a sei anni di distanza, il giudizio che la comunità contabile internazionale esprime in merito all'efficacia applicativa di questo standard nel processo di Post-Implementation Review avviato dallo IASB nel giugno 2025.

L'elaborato è organizzato in tre capitoli; il primo capitolo ricostruisce il quadro normativo di riferimento: la disciplina internazionale previgente, la disciplina prevista dai principi contabili nazionali e il nuovo modello unico introdotto dall'IFRS 16, con particolare attenzione alle ragioni che hanno condotto lo IASB a discostarsi dall'impostazione duale mantenuta dal FASB.

Il secondo capitolo analizza la letteratura accademica che ha studiato gli effetti dell'applicazione dell'IFRS 16, ricostruendo, mediante una revisione sistematica condotta mediante l'ausilio delle banche dati Scopus e Web of Science: i principali filoni di ricerca relativi agli impatti sugli indicatori di bilancio, gli effetti reali sulle decisioni aziendali, la disclosure in fase di transizione e le specificità settoriali e geografiche di applicazione dello standard.

Il terzo capitolo, che costituisce il nucleo del presente lavoro, presenta un'analisi empirica delle comment letter pervenute allo IASB nell'ambito del Post-Implementation Review dell'IFRS 16; queste 122 lettere sono state ricevute entro il termine del 15 ottobre 2025 e hanno consentito a preparatori, revisori, investitori e standard-setter nazionali di tutto il mondo di esprimere il loro giudizio in merito a ciò che dello standard ha funzionato e ciò che ancora presenta criticità applicative.

I tre capitoli sono costruiti in modo da sostenersi a vicenda, in quanto le aree di giudizio individuate nell'analisi normativa rappresentano le medesime questioni che la letteratura ha misurato sui bilanci e che la consultazione del PIR sottopone al giudizio di chi applica e utilizza lo standard.

L'obiettivo di questa consultazione pubblica condotta dallo standard setter internazionale è proprio quello di verificare se, a sei anni dall'entrata in vigore dell'IFRS 16, la comunità contabile internazionale ritiene che l'IFRS 16 abbia effettivamente raggiunto gli obiettivi di trasparenza e comparabilità che ne avevano motivato l'introduzione, o se permangano criticità applicative non previste o non considerate in sede di redazione dello standard.

— Capitolo 1 —

La contabilizzazione del leasing in bilancio: normativa internazionale ed evoluzione della disciplina

1.1 Il contratto di leasing

1.1.1 Inquadramento e funzione economica del contratto di leasing

Il contratto di leasing costituisce uno degli strumenti di finanziamento più diffusi nell'economia moderna, in grado di rispondere a esigenze eterogenee di imprese e di soggetti privati; nella sua accezione più generale, esso può essere definito come un contratto mediante il quale un soggetto — il locatore, nella prassi quasi sempre una società finanziaria specializzata o un istituto di credito — concede a un altro soggetto — il locatario — il diritto di utilizzare un determinato bene per un periodo di tempo prestabilito, in cambio del pagamento di un corrispettivo periodico, comunemente denominato canone.¹

La proprietà giuridica del bene rimane in capo al locatore per l'intera durata del contratto, salvo che alla scadenza non sia prevista una clausola di opzione di acquisto esercitabile dal locatario a un prezzo predeterminato.

Nella teoria economica, il contratto di leasing si colloca in una posizione intermedia tra la locazione ordinaria e il contratto di finanziamento: mentre nella locazione tradizionale è il locatore a mettere a disposizione del conduttore un bene di propria scelta, nella forma più tipica del leasing è il locatario a individuare il bene presso il fornitore e a definirne le caratteristiche tecniche, limitandosi il locatore ad acquisirlo per poi concederlo in uso.

Funzione principale del leasing è quindi il finanziamento economico, poiché il locatario ottiene la disponibilità del bene senza sostenere il costo immediato dell'acquisto, spalmando l'esborso nel tempo mediante canoni periodici.²

¹ La definizione riportata riprende la definizione accolta dalla dottrina economica prevalente. È opportuno precisare che la definizione di leasing non è univoca nei diversi ordinamenti giuridici nazionali, e questo rappresenta uno degli ostacoli alla convergenza contabile internazionale. Cfr. Chiodi S. (2020), *Il contratto di leasing*, Giuffrè Francis Lefebvre.

² La distinzione per i contratti di leasing tra la loro funzione di godimento e funzione di finanziamento è stata ampiamente discussa in dottrina, sottolineando la prevalenza della funzione finanziaria.

La struttura dell'operazione è tipicamente tripartita, coinvolgendo tre soggetti distinti: il fornitore del bene — il produttore o il rivenditore, la società di leasing — che assume il ruolo di locatore, e il locatario — che ne utilizzerà il bene; il fornitore vende il bene alla società di leasing, la quale lo acquista e ne cede l'uso al locatario secondo le istruzioni definite da quest'ultimo.

I rapporti interconnessi tra questi tre soggetti caratterizzano la distinzione del leasing rispetto al noleggio ordinario³ e sono all'origine di alcune delle complessità giuridiche e contabili proprie dell'istituto.⁴

Numerosi vantaggi economici sono riconducibili all'utilizzo del contratto di leasing e ne spiegano la diffusione capillare a livello internazionale.

Sul piano finanziario, esso consente di preservare la liquidità aziendale e di disporre di beni strumentali senza necessità di immobilizzare capitale, con benefici in termini di capitale circolante.

Sul piano gestionale, al termine del contratto il locatario ha la facoltà di non esercitare il diritto di riscatto e di stipulare un nuovo leasing, rinnovando così il proprio parco beni e limitando il rischio di obsolescenza fisica e tecnologica — aspetto particolarmente critico nei settori a rapida evoluzione, come l'informatica e le telecomunicazioni.

Sul piano fiscale, infine, in molti paesi è riconosciuta la totale deducibilità dei canoni di leasing, al pari dei costi operativi, diversamente da quanto avviene per l'acquisto diretto, che consente la sola deduzione annuale delle relative quote di ammortamento.⁵

Nella letteratura contabile e nella prassi economica, il leasing viene distinto in due categorie, definite in base all'allocazione sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla proprietà del bene.

³ Nel noleggio ordinario, il locatore è anche il proprietario originario del bene.

⁴ Questa struttura tripartita del leasing finanziario, lo distingue nettamente dalla locazione ordinaria disciplinata dagli artt. 1571 ss. Codice Civile, nella quale locatore e proprietario del bene coincidono.

⁵ I benefici fiscali previsti per il contratto di leasing variano a livello internazionale da ordinamento a ordinamento e nel corso degli anni sono stati oggetto di numerosi interventi normativi.

Si ritiene opportuno segnalare che l'adozione del principio contabile internazionale IFRS 16, il quale ha modificato la rappresentazione contabile del leasing, nelle giurisdizioni - quali quella italiana - di per sé non muta il trattamento fiscale, il quale rimane agganciato alla contabilità civilistica.

La prima categoria è il leasing finanziario — cd. finance lease, un contratto che trasferisce sostanzialmente al locatario tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene, al quale, alla scadenza, rimarrà quasi certamente la disponibilità del bene stesso, grazie a un'opzione di acquisto a un prezzo favorevole che rende economicamente conveniente non restituirlo.

La seconda categoria è il leasing operativo — cd. operating lease, il quale viene definito per esclusione rispetto al leasing finanziario: il locatario dispone e utilizza il bene per un periodo limitato, spesso inferiore alla sua vita economica utile, per poi restituirlo al locatore alla scadenza.⁶

Questa distinzione non è solo formale ma ha anche implicazioni concrete, poiché, come si approfondirà in seguito, essa ha storicamente determinato trattamenti contabili profondamente diversi, con rilevanti conseguenze sulla rappresentazione della situazione patrimoniale e finanziaria d'impresa.

Secondo le stime elaborate dall'International Accounting Standards Board in sede di elaborazione dell'IFRS 16, a livello mondiale, al momento dell'entrata in vigore del nuovo principio, le sole società quotate nei mercati regolamentati avevano in essere contratti di leasing non iscritti a bilancio per un valore complessivo di oltre 3.000 miliardi di dollari.⁷

Questo fenomeno risultava concentrato nei settori in cui il ricorso alla forma contrattuale del leasing è strettamente conseguente alla natura dell'attività svolta: è il caso, anzitutto, del trasporto aereo, dove le compagnie operano sovente con flotte composte quasi integralmente da aeromobili in leasing; della distribuzione al dettaglio, la cui disponibilità dei punti vendita è tipicamente riferibile a contratti di leasing immobiliare; delle telecomunicazioni, settore caratterizzato da una rete capillare di siti, torri e infrastrutture anch'esse detenute in leasing; dell'energia, i cui impianti e apparecchiature sono spesso acquisiti mediante contratti di lungo periodo; e, infine, del

⁶ La distinzione tra leasing finanziario e leasing operativo come categorie economiche non deve essere confusa con la classificazione contabile, la quale cambia radicalmente con IFRS 16; tale aspetto è discusso in *BDO, IFRS in Practice 2019/2020: IFRS 16, Leases*, BDO Global, 2019.

La distinzione economica mantiene rilevanza anche sotto IFRS 16 per i locatori, i quali continuano a classificare i contratti finanziari e operativi.

⁷ Tale stima è riportata nello *IASB, IFRS 16 Leases – Effects Analysis*, IFRS Foundation, London, 2016.

trasporto marittimo e ferroviario, le cui compagnie, analogamente al trasporto aereo, operano prevalentemente attraverso flotte di veicoli in leasing.

La Tabella 1.1 quantifica questa concentrazione settoriale, riportando per ciascun settore l'incidenza media dei leasing fuori bilancio sul totale attivo delle società del campione analizzato dallo IASB nell'Effects Analysis del 2016.

Tabella 1.1 – Incidenza del leasing fuori bilancio per settore industriale (campione IASB, 2014)

Settore	N. società	Pagamenti futuri non attualizzati (mld \$)	Valore attuale pagamenti futuri (mld \$)	VA leasing Off-Balance Sheet / totale attivo
Trasporto aereo	50	151,50	119,40	22,70%
Distribuzione al dettaglio	204	571,80	431,50	21,40%
Travel e leisure	69	115,30	83,50	20,70%
Trasporti	51	90,60	68,20	11,60%
Telecomunicazioni	56	219,20	172,60	6,10%
Energia	99	400,20	287,90	5,50%
Media	48	71,70	55,80	5,50%
Distributori	26	31,40	25,10	4,30%
Information technology	58	69,90	56,80	3,00%
Healthcare	55	72,10	54,40	2,90%
Altri settori	306	401,70	306,70	2,20%
Totale campione	1.022	2.195,50	1.661,80	5,40%

Fonte: IASB, Effects Analysis – IFRS 16 Leases, IFRS Foundation, Londra, gennaio 2016.

Il campione comprende le 1.022 società quotate IFRS/US GAAP con leasing fuori bilancio superiori a 300 milioni di dollari – su base attualizzata, escluse banche e assicurazioni.

L'entità degli impegni futuri che derivano da contratti di leasing in questi settori, rappresentava un elemento informativo di primaria importanza per gli investitori anche prima dell'introduzione dell'IFRS 16, eppure tale informazione era sistematicamente assente dagli schemi di bilancio.

1.1.2 Il trattamento del leasing nella normativa nazionale e la disciplina fiscale

Il problema del leasing fuori bilancio non riguarda soltanto le imprese che applicano i principi contabili internazionali: anche la disciplina nazionale segue un criterio diverso da quello dell'IFRS 16, e il confronto tra i due sistemi, sviluppato in questo paragrafo e ripreso in sintesi nel paragrafo 1.10, aiuta a comprendere la portata della riforma.

Il quadro normativo nazionale in materia di leasing si distingue profondamente dall'approccio IFRS e merita un esame autonomo, articolato su tre livelli distinti: i principi contabili nazionali OIC, il Codice Civile e la disciplina tributaria.

La rappresentazione contabile del leasing può del resto seguire due criteri alternativi.

Il criterio patrimoniale muove dalla forma giuridica del contratto: la proprietà del bene resta in capo al locatore fino all'eventuale riscatto, sicché il locatario si limita a rilevare per competenza i canoni pagati.

Il criterio finanziario applica invece il principio di prevalenza della sostanza sulla forma: il locatore contabilizza l'operazione come se avesse ceduto il bene e avesse erogato un finanziamento al locatario, mentre quest'ultimo rileva una passività finanziaria, con i relativi interessi passivi a conto economico, e un'attività — il bene o il suo diritto di utilizzo — da iscrivere nell'attivo da ammortizzare.

Il diverso peso attribuito a questi due criteri è ciò che distingue la disciplina nazionale dall'IFRS 16.

Il criterio di classificazione previsto dall'OIC 12

Sul piano dei principi contabili nazionali, l'OIC 12 costituisce il riferimento principale per la classificazione dei contratti di leasing nei bilanci individuali redatti secondo la normativa civilistica italiana, distinguendo, coerentemente con quanto previsto dagli standard internazionali precedenti all'emanazione dell'IFRS 16, tra locazione operativa

— definita residualmente come qualunque contratto che non risponda ai requisiti del leasing finanziario — e locazione finanziaria, identificata attraverso una serie di indicatori da valutarsi singolarmente o congiuntamente.

Tra questi indicatori figurano il trasferimento della proprietà del bene al termine del contratto, la presenza di un'opzione di acquisto a favore del locatario esercitabile a un prezzo significativamente inferiore al fair value alla data dell'opzione, una durata contrattuale che copre la maggior parte della vita utile del bene, un valore attuale dei pagamenti minimi dovuti pari almeno al fair value del bene locato alla data di stipula, nonché la natura così specifica del bene da renderne l'utilizzo praticamente riservato al solo locatario senza modifiche rilevanti.

La presenza anche di uno solo di tali indicatori è normalmente sufficiente, nella prassi applicativa, per orientare la classificazione verso la categoria del leasing finanziario.

Tali indicatori riprendono, nella sostanza, i criteri già utilizzati dallo IAS 17 — i quali saranno descritti nel paragrafo successivo — per distinguere le due fattispecie; si tratta di un impianto concettuale che l'IFRS 16 supera integralmente.

Nonostante l'esistenza di tali criteri classificatori, tuttavia, né il Codice Civile né l'OIC 12 impongono, per il bilancio individuale, l'obbligo di adottare il metodo finanziario — e per la locazione operativa, sulla quale né il codice civile né i principi contabili nazionali dettano indicazioni specifiche, il criterio patrimoniale resta l'unica soluzione praticabile: il locatario è tenuto a rilevare i canoni per competenza nel conto economico, mentre i canoni anticipati — compreso l'eventuale maxicanone iniziale — sono soggetti a sconto e rinviati agli esercizi di competenza; in caso di riscatto anticipato del bene, il sconto attivo relativo al maxicanone residuo viene capitalizzato e sommato al costo di riscatto, concorrendo alla formazione del valore di carico del cespite.

Dal lato del locatore, il Codice Civile si limita a richiedere che le immobilizzazioni concesse in locazione finanziaria siano evidenziate separatamente tra le voci dell'attivo patrimoniale.

Il ruolo suppletivo della nota integrativa

Consapevole dei limiti informativi derivanti dall'applicazione generalizzata del metodo patrimoniale, il legislatore civilistico ha introdotto, mediante il n. 22 dell'art. 2427 c.c., l'obbligo per le imprese locatarie di fornire in nota integrativa un apposito prospetto sulle operazioni di locazione finanziaria che comportino il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici; tale prospetto deve indicare il valore attuale delle rate di canone non ancora scadute, determinato applicando il tasso di interesse effettivo dei singoli contratti, l'onere finanziario effettivo attribuibile all'esercizio, nonché l'ammontare al quale i beni oggetto di locazione sarebbero stati iscritti nello stato patrimoniale qualora si fosse applicato il criterio finanziario, con separata indicazione degli ammortamenti, delle rettifiche e delle riprese di valore che ne sarebbero derivati.

Analogamente, l'art. 2425-bis, quarto comma, c.c. dispone che le plusvalenze derivanti da operazioni di compravendita con locazione finanziaria al venditore siano ripartite in funzione della durata del contratto di locazione, impedendone il riconoscimento integrale nell'esercizio della cessione, in ragione dell'interdipendenza strutturale tra prezzo di vendita e canoni pattuiti.

Diverso è il trattamento delle minusvalenze: quando il prezzo di cessione corrisponde al valore di mercato, la minusvalenza è imputata direttamente al conto economico dell'esercizio, mentre quando il prezzo se ne discosta essa segue la sorte delle plusvalenze ed è ripartita lungo la durata del contratto, proprio in ragione dell'interdipendenza tra corrispettivo della vendita e canoni pattuiti.

Tale soluzione normativa risponde alla logica di un sistema che, pur non imponendo la capitalizzazione del leasing nel corpo del bilancio, tenta di sopperire alla mancanza attraverso la disclosure obbligatoria, consentendo agli utilizzatori del bilancio di ricostruire, almeno in via approssimata, gli effetti patrimoniali ed economici che sarebbero derivati dall'applicazione del metodo finanziario.

Va peraltro rilevato che la prassi applicativa ha mostrato una diffusa disomogeneità nella qualità e nel dettaglio di tale informativa, con note integrative che in molti casi si sono limitate a una mera trascrizione dei dati contrattuali, senza fornire una vera e propria riconciliazione con i valori che sarebbero stati iscritti in bilancio.

La disciplina fiscale

Se sotto il profilo strettamente civilistico non sussistono insormontabili impedimenti all'adozione del metodo finanziario — il bilancio iscrive già poste attive prive di corrispondente titolo giuridico di proprietà, come gli oneri pluriennali e i ratei e risconti attivi — il reale ostacolo alla sua diffusione nei bilanci individuali italiani è di natura fiscale.

L'art. 102, settimo comma, del D.P.R. n. 917/1986 — TUIR — stabilisce infatti che, per l'impresa utilizzatrice che imputi a conto economico i canoni di locazione finanziaria, la deduzione degli stessi è ammessa a prescindere dalla durata contrattuale prevista, nei limiti di specifici periodi minimi determinati in funzione della vita utile del bene e della sua natura.

Tale disposizione è strutturata in modo da riconoscere la deducibilità fiscale unicamente nell'ipotesi in cui il locatario adotti il metodo patrimoniale: qualora optasse per il metodo finanziario — imputando a conto economico quote di ammortamento e interessi passivi anziché canoni — si troverebbe esposto a un trattamento fiscale meno favorevole, con conseguente disallineamento tra risultato civilistico e base imponibile. Tale vincolo di derivazione fiscale ha storicamente scoraggiato l'adozione volontaria del metodo finanziario, anche da parte di quelle imprese per le quali esso avrebbe rappresentato la rappresentazione economicamente più corretta dell'operazione.

In concreto, le imprese italiane soggette alla sola normativa civilistica si trovano di fronte a due opzioni: (a) applicare il criterio finanziario nello stato patrimoniale e nel conto economico, subendo le conseguenze fiscali sopra descritte; (b) adottare il criterio patrimoniale, limitandosi a ricostruire gli effetti del metodo finanziario ai fini dell'informativa da rendere in nota integrativa ai sensi dell'art. 2427, n. 22, c.c.

La seconda alternativa è, nella prassi, di gran lunga prevalente e questo si spiega non solo con il vincolo fiscale ma anche con la convenienza in termini di indicatori finanziari, circostanza che ha contribuito a fare del leasing uno strumento strutturalmente adatto al finanziamento fuori bilancio e che ha costituito una delle principali motivazioni alla base della riforma internazionale culminata nell'IFRS 16.

Il confronto con l'IFRS 16

Volendo confrontare la disciplina nazionale e l'IFRS 16, emerge che i due sistemi usano criteri diversi per stabilire quando un leasing debba essere iscritto in bilancio: l'OIC 12 qualifica un contratto come leasing finanziario se c'è stato il trasferimento della parte prevalente dei rischi e dei benefici legati alla proprietà del bene — medesimo criterio che già usava lo IAS 17; tuttavia, anche dopo aver classificato un contratto come finanziario, il Codice Civile e l'OIC 12 non obbligano a contabilizzarlo come tale, in quanto rimane possibile continuare a seguire il criterio patrimoniale, basandosi sul titolo di proprietà giuridica invece che sulla sostanza dell'operazione.

L'IFRS 16 chiude questo spazio, prevedendo come criterio il controllo dell'uso del bene: se il locatario detiene questo controllo, la capitalizzazione è obbligatoria, senza alternative legate alla forma del contratto né rappresentazioni relegate alla sola informativa integrativa — con conseguenze, come si vedrà nel paragrafo 1.5.4, anche sulla composizione del conto economico durante l'intera durata del contratto.

Questa differenza riflette non tanto un ritardo normativo, quanto una scelta di sistema, nella quale l'ordinamento italiano mantiene, per il bilancio d'esercizio, un forte ancoraggio al criterio patrimoniale, pur riconoscendo la nozione di leasing finanziario; il principio della prevalenza della sostanza sulla forma è recepito anche nel nostro ordinamento in via generale ma il problema è che, specificatamente per il leasing, l'OIC 17, per il bilancio consolidato, si limita a raccomandare l'adozione del metodo finanziario, senza renderlo obbligatorio; tuttavia, trattandosi di una raccomandazione e non di un obbligo, nella prassi viene spesso disattesa anche in quella sede.

Il risultato che ne consegue a livello pratico è che due imprese italiane con operazioni di leasing sostanzialmente identiche possono avere rappresentazioni di bilancio diverse tra loro, in ragione della quotazione o degli obblighi di redazione del bilancio consolidato.

1.1.3 Lo IASB e il processo di standard-setting internazionale

L'analisi delle specificità tecniche del principio contabile internazionale IFRS 16 non può prescindere da una descrizione preliminare del contesto istituzionale nel quale esso è stato elaborato.

L'International Accounting Standards Board — IASB — è l'organismo internazionale di standard-setting deputato alla produzione dei principi contabili, noti come International Financial Reporting Standards — IFRS; questo ente ha adottato, revisionato, fino a sostituire, i precedenti principi International Accounting Standards — IAS, tra cui lo IAS 17.

Lo IASB opera all'interno di una più ampia struttura istituzionale, denominata IFRS foundation, un ente privato senza scopo di lucro con sede a Londra, costituito nel 2001 che svolge una funzione di supervisione e di governance dell'intero sistema IASB: nomina i componenti, approva il bilancio, supervisiona le attività e ne garantisce l'indipendenza.⁸

La struttura di governance è completata dall'IFRS Advisory Council, un organismo consultivo composto da rappresentanti di imprese, investitori, revisori, autorità di vigilanza, accademici e altri stakeholders provenienti da tutto il mondo, con il compito di fornire allo IASB consulenza strategica.

L'IFRS Advisory Council si completa con la presenza dell'IFRS Interpretations Committee, organo tecnico con funzione di elaborare interpretazioni dei principi in vigore e di emettere *agenda decisions*⁹ in merito a specifiche questioni applicative sottoposte dagli stakeholders.

Il *due process* è il processo mediante il quale lo IASB sviluppa, modifica e aggiorna i suoi standard ed è rigorosamente disciplinato dal *Due Process Handbook*, un

⁸ La struttura della IFRS Foundation è descritta nella IFRS Foundation Constitution, documento ufficiale periodicamente aggiornato e pubblicato su www.ifrs.org.

Dal 2021, la IFRS Foundation ha ampliato il suo mandato, costituendo l'International Sustainability Standards Board, incaricato di sviluppare standard di rendicontazione di sostenibilità.

⁹ Pur non essendo formalmente vincolanti, le *agenda decisions* nella prassi rappresentano un'autorità interpretativa di primo livello.

documento che definisce le fasi obbligatorie da seguire per garantire trasparenza, consultazione e qualità tecnica nell'elaborazione di ogni principio.¹⁰

Il processo si articola in diverse fasi; in primo luogo, lo IASB identifica un tema di interesse, raccoglie le informazioni preliminari mediante ricerche, consultazioni con esperti e analisi della letteratura accademica e professionale, e successivamente delibera l'inserimento del progetto nel suo programma di lavoro — cd work plan.

A questo segue la pubblicazione di un Discussion Paper, un documento di discussione non vincolante aperto ai commenti del pubblico per un periodo di tempo, generalmente non inferiore a centoventi giorni, nel quale lo IASB espone le sue riflessioni preliminari e interpella preparatori, investitori e revisori sulle possibili soluzioni.

In funzione dei commenti ricevuti, lo IASB elabora un Exposure Draft, ovvero la bozza del futuro principio, anch'essa oggetto di un periodo di commento pubblico.

Lo IASB delibererà il testo definitivo del principio al termine dell'analisi e della discussione delle comment letter ricevute nelle riunioni pubbliche del Board.

Questo processo può richiedere diversi anni e rappresenta uno dei principali elementi di legittimazione dell'attività dello IASB.

Per effetto del Regolamento CE, n. 1606/2002¹¹ del Parlamento Europeo e del Consiglio, è avvenuto il recepimento degli IFRS nell'ordinamento dell'Unione Europea; questo regolamento ha disposto che, le società con titoli ammessi alla negoziazione su un mercato regolamentato di uno stato membro dell'UE, a partire dagli esercizi aventi inizio il primo gennaio 2005, erano obbligate a redigere i loro bilanci consolidati in conformità agli IFRS adottati dall'Unione Europea.

Il sistema di recepimento europeo non opera però in automatico, in quanto, previa valutazione tecnica dell'European Financial Reporting Advisory Group, ciascun

¹⁰ Il Due Process Handbook dello IASB è pubblicato e aggiornato periodicamente; il periodo minimo di commento per gli Exposure Draft è fissato in centoventi giorni, salvo casi eccezionali nei quali, previa motivazione pubblica, il Board può ridurlo a non meno di quarantacinque giorni.

¹¹ Tale regolamento costituisce la fonte primaria dell'obbligo di applicazione degli IFRS nell'Unione Europea; va segnalato che esso lascia agli Stati membri la facoltà di estendere o limitare l'applicazione degli IFRS al di là del perimetro obbligatorio – bilanci consolidati di società quotate – determinando una discreta eterogeneità tra i vari paesi UE nell'ambito di applicazione

principio prodotto dallo IASB deve essere formalmente adottato dalla Commissione Europea mediante un apposito regolamento di omologazione.¹²

Il principio contabile IFRS 16 è stato adottato nell'Unione Europea mediante il Regolamento UE n. 2017/1986 della Commissione Europea ed è dunque applicabile obbligatoriamente a decorrere dai bilanci consolidati delle società quotate europee per gli esercizi con inizio a partire dal primo gennaio 2019.

In merito all'ambito soggettivo di applicazione in Italia, bisogna distinguere tra applicazione obbligatoria e applicazione facoltativa; l'obbligo riguarda le società con titoli quotati nei mercati regolamentati, le società bancarie, assicurative e finanziarie sottoposte a vigilanza prudenziale — indipendentemente dalla quotazione — e le società controllate da uno dei soggetti sopra indicati, qualora sia richiesta la redazione del bilancio consolidato.

L'applicazione facoltativa degli IFRS è quindi riconosciuta, in via opzionale e irrevocabile, alle altre tipologie di imprese, comprese le società non quotate che redigono il bilancio consolidato.

La presente distinzione ha un riflesso diretto sull'IFRS 16, in quanto i soggetti tenuti all'applicazione di questo principio sono principalmente le grandi imprese quotate e le istituzioni finanziarie, le quali sono tipicamente caratterizzate da portafogli di leasing di dimensioni significative.

Per concludere, è utile fare un breve riferimento al rapporto tra lo IASB e il Financial Accounting Standards Board (FASB) che è l'omologo principio contabile statunitense. A partire dall'Accordo di Norwalk del 2002, questi due organismi hanno intrapreso un percorso di armonizzazione dei rispettivi standard – IFRS e US GAAP – con l'obiettivo di ridurre le differenze e favorire la comparabilità dei bilanci a livello globale.¹³

¹² L'EFRAG è l'organismo tecnico europeo incaricato di fornire pareri all'Unione Europea in merito alla conformità dei principi ai requisiti stabiliti dalla Direttiva Contabile; esso svolge un ruolo fondamentale nel meccanismo di endorsement europeo e il suo parere tecnico positivo è condizione necessaria – anche se non sufficiente – per l'omologazione di un principio IFRS da parte della Commissione Europea.

¹³ L'Accordo di Norwalk, definito tra IASB e FASB nel settembre 2002, ha formalmente avviato un processo di convergenza tra IFRS e US GAAP. L'accordo prevedeva l'impegno reciproco a rendere compatibili gli standard esistenti e a coordinare i futuri programmi di lavoro.

Molti standard sono stati elaborati congiuntamente, tra cui, in origine, anche il progetto sul leasing che avrebbe poi condotto a IFRS 16 e ASC 842; tuttavia, come si vedrà nel paragrafo 1.3, i due organismi non sono giunti a soluzioni identiche.

Nel nuovo standard, lo IASB ha infatti adottato un modello unico per il locatario, mentre il FASB ha mantenuto la distinzione tra finance lease e operating lease.¹⁴

Questa differenza ha generato un ampio dibattito internazionale in merito alla comparabilità dei bilanci tra le imprese soggette ai due sistemi contabili, che è uno degli aspetti più peculiari nel confronto tra i due principi.

1.2 La disciplina internazionale previgente: lo IAS 17

Per comprendere le ragioni della scelta compiuta dallo IASB, e della divergenza rispetto al FASB, è necessario partire dal principio che l'IFRS 16 ha sostituito e dai limiti che ne hanno motivato il superamento.

1.2.1 Le origini, le finalità e il meccanismo di classificazione

Lo IAS 17 Leases rappresenta il primo tentativo di definire a livello internazionale un approccio uniforme per la contabilizzazione dei contratti di leasing; questo principio contabile internazionale è stato originariamente emanato nel 1982 dallo IASC — il predecessore dell'attuale IASB, ed è stato successivamente revisionato in due occasioni, rispettivamente nel 1997 e nel 2003, giungendo in quest'ultimo anno alla formulazione definitiva, che è rimasta in vigore fino alla sostituzione avvenuta ad opera dell'IFRS 16.¹⁵

Questo processo di convergenza ha prodotto significativi risultati – tra i quali IFRS 15/ASC 606 per quanto concerne i ricavi e IFRS 9/ASC 326 per quanto concerne gli strumenti finanziari. Risulta evidente una residua divergenza in materia di leasing, rendendo evidente l'incompletezza della convergenza a cui tale accordo mira.

¹⁴In questo contesto, la scelta del FASB di mantenere nell'ASC 842 la doppia classificazione – leasing operativo e leasing finanziario – è stata principalmente motivata da ragioni di graduale transizione e riduzione dei costi per le imprese statunitensi.

Cfr. FASB, *Accounting Standards Update 2016-02: Leases (Topic 842)*, FASB, Norwalk, 2016.

¹⁵ Per la ricostruzione storica del principio si rinvia a Barone E., Birt J., Moya S. (2014), *Lease Accounting: A Review of Recent Literature*, in *Accounting in Europe*, vol. 11, n. 1, che fornisce una ricognizione sistematica del dibattito accademico e regolamentare dalle origini dello IAS 17 fino alla vigilia di IFRS 16.

Il principio IAS 17 ha come premessa concettuale il fatto che, nel trattamento contabile dei contratti di leasing, la forma giuridica dell'operazione in base alla quale la proprietà del bene resta in capo al locatore non deve prevalere sulla sostanza economica della transazione, la quale può essere diversa in funzione della reale allocazione dei rischi e dei benefici connessi all'uso e al possesso del bene.

Questo principio è noto come *substance over form* ed è uno dei cardini degli IFRS e la sua applicazione al leasing produce un risultato rivoluzionario rispetto alla tradizione contabile, per il quale un'impresa che ha acquisito la disponibilità di un bene strumentale per tutta la sua vita economica utile, sopportando tutti i rischi connessi all'obsolescenza e al deterioramento e godendo di tutti i benefici del suo utilizzo, deve iscrivere tale bene nel suo stato patrimoniale, indipendentemente dal fatto che non ne detiene la proprietà giuridica.

La principale innovazione introdotta dallo IAS 17 consiste nella distinzione tra leasing finanziario e leasing operativo, prevedendo per ciascuno trattamenti contabili diversi.

In tal senso, il leasing finanziario viene iscritto a bilancio, mentre il leasing operativo viene escluso da esso; a fungere dal criterio discriminante è il trasferimento sostanziale di tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene: se questo trasferimento avviene, il contratto viene classificato come leasing finanziario, indipendentemente dal suo *nomen iuris*.

Qualora invece non avvenisse il trasferimento sostanziale di tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà del bene, allora in questo caso il contratto viene classificato come leasing operativo.

Come si vedrà nel paragrafo seguente, questa impostazione, seppur concettualmente solida, nella prassi applicativa ha generato rilevanti difficoltà.

Il cuore dello IAS 17 è il meccanismo di classificazione dei contratti, disciplinato ai paragrafi 7-19 del principio contabile.

Il criterio generale del trasferimento sostanziale di rischi e benefici viene definito mediante un sistema di indicatori distinti in cinque esempi prescrittivi — paragrafo 10 — e tre indicatori aggiuntivi non conclusivi — paragrafo 11.¹⁶

I cinque esempi prescrittivi sono quelli per i quali la relativa presenza è di norma sufficiente a classificare il contratto come leasing finanziario.

Il primo è il trasferimento della proprietà del bene al locatario al termine della durata del contratto.

Il secondo è la presenza di un'opzione di acquisto ad un prezzo significativamente inferiore al fair value alla data di esercizio, tale da rendere ragionevolmente certo che l'opzione sarà esercitata.

Il terzo prevede che, anche in assenza di trasferimento di proprietà, la durata del leasing copra la parte preponderante della vita economica del bene.

Il quarto stabilisce che all'inizio del leasing il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti dal locatario ammonti ad almeno la quasi totalità del fair value del bene locato.

Il quinto, infine, riguarda i beni locati di natura così specializzata che solo il locatario può utilizzarli senza modifiche sostanziali.

I tre indicatori aggiuntivi non conclusivi sono la circostanza che le perdite derivanti dalla cancellazione del leasing siano a carico del locatario, la circostanza che le fluttuazioni del fair value del valore residuo si ripercuotano sul locatario, nonché la possibilità per il locatario di prorogare il contratto per un ulteriore periodo a canoni significativamente inferiori rispetto a quelli di mercato.

Dunque, il sistema si articola in due livelli: cinque esempi prescrittivi, la cui presenza è di norma sufficiente a classificare il contratto come leasing finanziario, e tre indicatori

¹⁶ Il paragrafo 12 precisa esplicitamente che gli esempi e gli indicatori non sono sempre conclusivi e che la classificazione deve essere determinata alla luce della sostanza dell'operazione nel suo complesso.

Cfr. IASB, *IAS 17 Leases*, IFRS Foundation, London.

È rilevante segnalare che lo IAS 17, a differenza del precedente standard statunitense FAS 13 – poi confluito in ASC 840 – ha volutamente scelto di non introdurre delle soglie quantitative esplicite – come, ad esempio, sarebbe potuto essere il 75% della vita economica del bene o il 90% del valore del bene, adottando invece un approccio *principle-based* che dunque affida il criterio di definizione alla sostanza dell'operazione.

Tale scelta, seppur concettualmente coerente, ha determinato il sorgere di distorsioni applicative.

aggiuntivi che non sono conclusivi individualmente ma acquistano rilevanza in combinazione con altri elementi.

Il sistema degli indicatori, seppur coerente, soffre di un problema di natura strutturale, in quanto manca di soglie quantitative precise per i criteri del terzo e del quarto tipo — rispettivamente la “parte preponderante” della vita economica e la “quasi totalità” del fair value — lasciando ampio spazio al giudizio e aprendo la strada ad interpretazioni disomogenee tra gli attori coinvolti.

Questo accade diversamente dello standard statunitense FAS 13, il quale aveva esplicitato precise soglie quantitative, pari al 75% della vita economica e al 90% del fair value.

Lo IAS 17 ha volutamente adottato un approccio di natura principle-based, affidando alla sostanza dell’operazione il compito di criterio finale; questa decisione ha avuto rilevanti conseguenze pratiche, con il mercato del leasing che ha progressivamente sviluppato la capacità di strutturare contratti che si posizionassero immediatamente al di sotto delle soglie che avrebbero determinato la classificazione come leasing finanziario.

Si trattava di contratti aventi durata pari alla soglia inferiore della “parte preponderante”, con valori attuali dei pagamenti appena al di sotto della “quasi totalità” del fair value, con opzioni di acquisto formulate in modo da non apparire formalmente favorevoli ma sostanzialmente certe nell’esercizio; tale fenomeno, noto in letteratura come *bright-line analysis*, ha progressivamente eroso l’originario obiettivo informativo dello IAS 17, determinando una sistematica migrazione di contratti economicamente assimilabili al leasing finanziario verso la categoria del leasing operativo.

Questo fenomeno e la consapevolezza degli investitori in merito alla sua portata ha poi costituito la principale motivazione della riforma che ha portato all’emanazione dell’IFRS 16.¹⁷

¹⁷ Il fenomeno delle cd. *bright analysis* riguarda la strutturazione artificiosa dei contratti per posizionarsi al di sotto delle soglie di classificazione.

Cfr. Imhoff E.A., Lipe R.C., Wright D.W. (1991), *Operating Leases: Impact of Constructive Capitalization*, in *Accounting Horizons*, vol. 5, n. 1.

A tal riguardo anche Fülbier R.U., Silva J.L., Pferdehirt M.H. (2008), *Impact of Lease Capitalization on Financial Ratios of Listed German Companies*, in *Schmalenbach Business Review*, vol. 60,

1.2.2 La contabilizzazione nel bilancio del locatario e del locatore

Lo IAS 17 prevede per il locatario trattamenti contabili diversi in funzione della classificazione del contratto.

In caso di leasing finanziario, questo principio prevede la rilevazione in bilancio del bene acquisito in uso e del corrispondente debito finanziario.¹⁸

In sede di rilevazione iniziale, il locatario iscrive il bene e il debito al minore tra il fair value del bene locato e il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti, utilizzando come tasso di attualizzazione il tasso di interesse implicito del leasing ovvero, qualora non determinabile, il tasso di finanziamento marginale del locatario.

Gli eventuali costi diretti iniziali sono aggiunti al valore del bene.

In sede di valutazione successiva, il bene è ammortizzato secondo i criteri previsti per gli analoghi beni di proprietà dell'impresa e il debito viene rimborsato mediante i canoni periodici, i quali sono ripartiti tra quota capitale e quota interessi con il metodo dell'interesse effettivo.

La conseguenza è che non viene rilevato alcun canone come costo operativo ma viene invece rilevata una quota di ammortamento e una quota di interessi passivi, con l'effetto di frontloading nei primi anni del contratto.¹⁹

In caso di leasing operativo, il trattamento è più semplice, in quanto è previsto che, senza iscrivere nulla in stato patrimoniale, il locatario rileva i canoni come costi a conto

dimostra come la capitalizzazione dei leasing operativi avrebbe effetti materiali sul leverage e sul ROA delle società quotate tedesche, soprattutto nei settori della moda, della distribuzione e dei media. Questo problema è stato successivamente formalmente riconosciuto anche dallo IASB come principale motivazione del progetto di riforma.

Cfr. *IFRS 16 Leases — Basis for Conclusions*.

¹⁸ Il fatto che il bene viene rappresentato nello stato patrimoniale come risorsa sotto il controllo del locatario accompagnata dall'obbligazione finanziaria corrispondente è coerente con il principio di sostanza economica, in quanto egli si è sostanzialmente appropriato di tutti i rischi e i benefici connessi al bene.

¹⁹ Nei primi anni del contratto di leasing, l'effetto di frontloading degli oneri finanziari è uno degli aspetti più critici sotto il profilo della comparabilità intertemporale dei bilanci; questo effetto implica che, a parità di esborsi di cassa, il costo totale che nei primi anni viene iscritto a conto economico è sistematicamente più elevato rispetto ai periodi successivi.

Cfr. Morales-Díaz J., Zamora-Ramírez C. (2018), *The Impact of IFRS 16 on Key Financial Ratios: A New Methodological Approach*, in *Accounting in Europe*, vol. 15, n. 1, che quantifica l'effetto frontloading su un campione internazionale di imprese, stimando per i settori *lease-intensive* variazioni medie dell'EBITDA superiori al 20%.

economico con ripartizione lineare²⁰; in virtù di questo trattamento il leasing operativo è storicamente denominato off-balance sheet, in quanto non lascia nessuna traccia per quanto concerne le poste patrimoniali dell'impresa locataria, con le conseguenti implicazioni che questo comporta in termini di trasparenza informativa nei confronti di investitori e analisti finanziari.

Segue un esempio numerico volto a rendere più concreta la differenza tra leasing operativo e leasing finanziario.

Si ipotizza un contratto di leasing che ha ad oggetto un macchinario avente fair value pari a 100.000 €; il contratto ha durata quinquennale e prevede un canone annuo costante posticipato; il tasso di interesse implicito del leasing è il 4% annuo.

Il canone annuale — calcolato come quota capitale annua al tasso 4% per 5 anni — su un capitale di 100.000€ risulta pari a 22.463 €, che è pertanto anche il valore attuale dei pagamenti minimi.

Essendo il valore attuale pari al fair value, il leasing è classificato come leasing finanziario; di conseguenza alla data iniziale, il locatario iscrive in stato patrimoniale il macchinario e il debito per 100.000 ciascuno.

²⁰ La rilevazione lineare del leasing operativo è prescritta dallo IAS 17, par. 33; bisogna precisare che essa può divergere in misura significativa dall'andamento degli esborsi di cassa in presenza di periodi di franchigia – *rent-free periods* – o di canoni scalari, determinando l'emersione di ratei e risconti attivi o passivi nello stato patrimoniale del locatario.

Questa peculiarità è rilevante anche ai fini della disclosure, infatti le imprese erano tenute ad indicare in nota i pagamenti minimi futuri non cancellabili per scaglioni – entro un anno, tra uno e cinque anni, oltre cinque anni.

Tuttavia, tale disclosure era spesso insufficiente a consentire agli investitori di ricostruire la sostanza economica degli impegni assunti.

È proprio questo limite informativo che ha motivato la scelta dell'IFRS 16 di portare tutte le passività da leasing direttamente in stato patrimoniale.

Tabella 1.2a – Piano di ammortamento della Lease Liability
(leasing finanziario – IAS 17)

Anno	Debito a inizio esercizio	Canone annuo (€)	Quota capitale (€)	Quota interessi (€)	Debito a fine esercizio (€)
1	100.000	22.463	18.463	4.000	81.537
2	81.537	22.463	19.202	3.261	62.335
3	62.335	22.463	19.970	2.493	42.365
4	42.365	22.463	20.768	1.695	21.597
5	21.597	22.463	21.597	864	-
Totale	-	112.315	100.000	12.313	-

Elaborazione personale; ipotesi: fair value bene 100.000 €, tasso implicito 4%, canone annuo posticipato 22.463 €, durata 5 anni.

La Tabella 1.2a illustra la movimentazione della Lease Liability nel corso del quinquennio contrattuale; la tabella 1.2b ne ricava gli effetti a conto economico, mettendo in evidenza il profilo decrescente del costo totale e il confronto con il canone lineare che lo stesso contratto avrebbe generato se classificato come leasing operativo.

Tabella 1.2b – Effetti a conto economico: frontloading degli oneri finanziari
(leasing finanziario – IAS 17)

Anno	Interessi passivi (€)	Ammortamento ROU (€)	Costo totale CE (€)	Canone lineare IAS 17 op. (€)	Differenza (€)
1	4.000	20.000	24.000	22.463	+ 1.537
2	3.261	20.000	23.261	22.463	+ 798
3	2.493	20.000	22.493	22.463	+ 30
4	1.695	20.000	21.695	22.463	-768
5	864	20.000	20.864	22.463	- 1.599
Totale	-	100.000	112.313	112.315	- 2

Elaborazione personale; ipotesi invariate rispetto alla Tabella 1.2a.

La colonna "Canone lineare IAS 17 op." rappresenta il costo che lo stesso contratto avrebbe generato se classificato come leasing operativo.

La differenza di 2 € sul totale è dovuta all'arrotondamento del canone annuo.

È evidente l'effetto frontloading, con il modello finanziario che penalizza il conto economico nei primi anni rispetto al metodo del canone, seppur a parità degli esborsi di cassa, con implicazioni rilevanti in termini di distribuzione temporale degli utili e sugli indici di redditività.

Tabella 1.3 – Confronto tra leasing finanziario e leasing operativo nel bilancio del locatario (Anno 1 – IAS 17)

Voce	Leasing finanziario (€)	Leasing operativo (€)
Conto economico		
Ammortamento del ROU Asset	20.000	–
Interessi passivi	4.000	–
Canone di leasing	–	22.463
Totale oneri a CE	24.000	22.463
<i>Impatto su EBITDA</i>	<i>Neutro*</i>	<i>Negativo**</i>
Stato patrimoniale		
Bene (ROU Asset)	80.000	–
Debito residuo (Lease Liability)	81.537	–
Rendiconto finanziario		
Classificazione quota capitale	Attività di finanziamento	Attività operative
Classificazione quota interessi	Attività operative o finanziarie	Attività operative

Elaborazione personale; ipotesi invariate rispetto alla Tabella 1.2a.

** L'ammortamento e gli interessi sono esclusi per definizione dall'EBITDA e pertanto, il leasing finanziario non incide su questo aggregato.*

***Il canone di leasing operativo è un costo operativo incluso nell'EBITDA, che risulta pertanto ridotto del suo intero ammontare (22.463).*

La Tabella 1.3 evidenzia le differenze tra i due modelli: a fronte di contratti economicamente analoghi, i rispettivi effetti nel bilancio del locatario sono radicalmente diversi in termini di stato patrimoniale, conto economico, rendiconto finanziario e indicatori di performance; questa difformità — sfruttabile mediante la strutturazione artificiosa dei contratti leasing — costituisce il primario limite

informativo che caratterizza lo IAS 17 e la ragione principale della successiva emanazione dell'IFRS 16.

Speculare al trattamento del locatario è quello previsto per il locatore, il quale segue una logica sostanzialmente simmetrica con proprie specificità.

Lo IAS 17 prevede un trattamento contabile per il locatore che segue una logica sostanzialmente simmetrica rispetto al trattamento contabile contemplato per il locatario, anche se il primo presenta proprie specificità.²¹

In caso di *leasing finanziario*, il locatore ha trasferito sostanzialmente al locatario tutti i rischi e i benefici connessi al bene: il bene non figura più tra le sue attività e viene sostituito da un credito finanziario di ammontare pari all'investimento netto nel leasing — dato dal valore attuale dei pagamenti futuri incrementato per il valore residuo non garantito attribuibile al locatore.

I proventi che derivano dal contratto sono rilevati a conto economico come ricavi finanziari con il metodo dell'interesse effettivo, in modo da produrre, nel corso del periodo, un tasso di rendimento costante sull'investimento netto.

In caso di *leasing operativo*, nello stato patrimoniale del locatore rimane l'iscrizione del bene concesso in leasing, il quale viene assoggettato ad ammortamento secondo i criteri applicabili alla categoria del bene oggetto del contratto di leasing.

I canoni attivi vengono rilevati a conto economico mediante criterio lineare.

1.2.3 Le criticità strutturali e le pressioni per la riforma

Le differenze evidenziate dalla Tabella 1.3, tra contratti economicamente analoghi rappresentati in modo radicalmente diverso, permettono di identificare i limiti strutturali dello IAS 17 che alimentarono il dibattito sulla necessità di una riforma, portando all'elaborazione dell'IFRS 16.

Il limite principale tra quelli identificati è relativo alla criticità dell'*off-balance sheet financing*: la classificazione come leasing operativo, con il conseguente mancato riconoscimento in bilancio di attività e passività, consentiva alle imprese di finanziare l'acquisizione dell'utilizzo dei beni senza che questo finanziamento apparisse in stato

²¹ Il trattamento del locatore nel leasing finanziario è disciplinato dai parr. 36-48 dello IAS 17; il leasing operativo ai parr. 49-57.

patrimoniale, comportando, di fatto, l'occultamento del reale indebitamento agli occhi di investitori, analisti finanziari e creditori.

La portata di questo fenomeno nel tempo ha assunto dimensioni imponenti; nel 2005 la Securities and Exchange Commission stimava che le sole società quotate statunitensi detenevano circa 1.250 miliardi di dollari di leasing fuori bilancio.

A distanza di un decennio, i dati elaborati dallo IASB nell'Effects Analysis del gennaio 2016 su un campione di circa 14.000 società quotate che applicano IFRS o US GAAP rivelavano pagamenti futuri non attualizzati per leasing operativi fuori bilancio pari a 2.860 miliardi di dollari, con un valore attuale stimato di 2.180 miliardi di dollari, una cifra che giustifica da sola la portata della riforma normativa avviata dallo IASB.²²

La letteratura accademica aveva da lungo tempo documentato e stimato quantitativamente il problema, a partire dal contributo di Imhoff, Lipe e Wright del 1991, i quali per primi svilupparono il metodo della capitalizzazione costruttiva per stimare il debito implicito nei leasing operativi fuori bilancio.

Un'ampia letteratura empirica ha successivamente e progressivamente dimostrato che la capitalizzazione dei leasing operativi avrebbe avuto effetti significativi su tutti i principali indicatori di bilancio, tra i quali il leverage, il ROA, l'interest coverage ratio e i rapporti di indebitamento.

Tra i contributi che in ambito europeo sono risultati i più influenti si segnala lo studio di Fülbier, Silva e Pferdehirt (2008) su un campione di società quotate tedesche, il quale ha dimostrato che la capitalizzazione dei leasing operativi avrebbe prodotto significativi aumenti del rapporto di indebitamento e riduzioni del ROA, con effetti particolarmente rilevanti nei settori della moda, della distribuzione e dei media.

Nel frattempo, Beattie, Goodacre e Thomson (2006) avevano documentato che nel mercato britannico le distorsioni informative causate dallo IAS 17 erano ritenute significative sia dagli analisti finanziari che dai preparatori dei bilanci, e che la riforma del principio era ritenuta necessaria dalla maggior parte degli operatori.

²² Cfr. IASB, Effects Analysis — IFRS 16 Leases, IFRS Foundation, Londra, gennaio 2016, ove vengono riportati sia la stima SEC del 2005 sia i dati aggiornati al 2014 elaborati dallo IASB sul campione di società quotate.

Dopo la crisi finanziaria del 2008, alle pressioni accademiche si sono aggiunte in modo determinante anche pressioni di natura regolamentare; la crisi del 2008 aveva difatti aumentato l'attenzione degli investitori istituzionali e delle autorità di vigilanza nei confronti di qualsiasi forma di finanziamento fuori bilancio, e il leasing operativo era l'esempio più lampante e diffuso di questo fenomeno.

A queste pressioni lo IASB e il FASB risposero con il progetto congiunto sul leasing, il cui percorso, durato quasi un decennio, è ricostruito nel paragrafo seguente.

1.3 Il processo di riforma e l'emanazione dell'IFRS 16

Il percorso che ha condotto all'emanazione dell'IFRS 16 è stato tra i più lunghi e articolati nella storia dello standard-setting internazionale: dal formale avvio del progetto congiunto IASB-FASB nel 2006 alla pubblicazione del principio nel gennaio 2016 sono trascorsi quasi dieci anni, nel corso dei quali questo principio ha subito profonde modifiche rispetto alle impostazioni iniziali; questo mette in luce le tensioni verificatesi tra i diversi stakeholders coinvolti nel processo di consultazione.²³

Il primo documento ufficiale del progetto fu il Discussion Paper DP/2009/1 – Leases: Preliminary Views, pubblicato congiuntamente da IASB e FASB nel marzo 2009.

Questo documento proponeva un approccio di tipo radicale, prevedendo l'abolizione della distinzione tra leasing finanziario e leasing operativo per entrambi i locatori e i locatari, con l'iscrizione in bilancio di tutti i contratti di leasing che avevano durata superiore ad un anno.

La comunità degli stakeholders reagì a questo documento in modo intenso e, in parte, critico: accolsero favorevolmente la maggiore trasparenza che veniva prospettata ma molti sollevarono anche preoccupazioni in merito ai costi di implementazione, alla complessità del modello proposto e alle possibili conseguenze che si sarebbero avute per i contratti di breve durata e per i beni di modesto valore.

²³ La lunga tempistica che ha richiesto la produzione dell'IFRS 16 è documentata in dettaglio nel *Basis for Conclusions* allegato al principio.

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases — Basis for Conclusions*, IFRS Foundation, London, 2016.

In base ai feedback ricevuti, nell'agosto 2010 lo IASB e il FASB pubblicarono il primo Exposure Draft ED/2010/9 — Leases, il quale raffinava il modello proposto in precedenza nel Discussion Paper.

Le reazioni degli stakeholders — con oltre novecento comment letter ricevute — evidenziarono però ulteriori criticità, in particolare in merito alla distinzione tra leasing che conferiscono diritti di utilizzo consumabili e leasing che conferiscono diritti di utilizzo non consumabili.

Nel maggio 2013 venne pubblicato un secondo Exposure Draft, ED/2013/6, il quale presentava significative modifiche rispetto alla versione precedente ma — nonostante gli affinamenti proposti — i due Board non riuscirono a raggiungere un accordo pieno su tutti gli aspetti, in particolare sul modello del locatore e sulla distinzione applicabile ai locatari per i contratti di tipo service like.

La divergenza definitiva tra IASB e FASB si è cristallizzata proprio sul punto più qualificante, perché mentre lo IASB ha scelto di adottare un modello unico per il locatario — con l'iscrizione in bilancio di tutti i contratti di leasing secondo un modello assimilabile al leasing finanziario — il FASB nell'ASC 842 Leases ha mantenuto la distinzione tra finance lease e operating lease anche per il locatario; di conseguenza, con lo ASC 842 entrambe le tipologie di leasing sono iscritte in bilancio come ROU Asset e Lease Liability, ma il trattamento a conto economico differisce: solo i finance lease producono ammortamento e interessi distinti, mentre gli operating lease continuano a presentare un costo lineare unico.

Questa scelta del FASB è stata motivata principalmente da esigenze di continuità con la prassi applicativa preesistente e dalla preoccupazione per i costi di transizione che le imprese statunitensi avrebbero dovuto far fronte.

La scelta divergente operata dai due standard-setter non è di natura meramente tecnica, ma riflette due concezioni alternative di cosa il bilancio debba rappresentare in materia di leasing, ed è per questo diventata uno dei terreni più dibattuti nella letteratura contabile successiva all'emanazione dei due principi.

A sostegno del modello unico adottato dallo IASB si è osservato che esso elimina alla radice il problema della classificazione bright-line già documentato con riferimento allo IAS 17 — paragrafo 1.2.3: se ogni leasing genera un diritto d'uso e un'obbligazione

di pagamento, la distinzione tra le due fattispecie perde rilevanza ai fini del riconoscimento in bilancio, e con essa si riduce lo spazio per pratiche di strutturazione contrattuale finalizzate a ottenere il trattamento fuori bilancio.

Il testo definitivo dell'IFRS 16 è stato pubblicato il 13 gennaio 2016, con efficacia per gli esercizi aventi inizio dal 1° gennaio 2019, attribuendo la facoltà dell'adozione anticipata per le imprese che avevano già adottato l'IFRS 15.

Ricostruito il percorso che ha condotto al nuovo principio, i paragrafi seguenti ne esaminano il contenuto, a partire dal suo ambito di applicazione; i metodi di prima applicazione sono invece trattati nel paragrafo 1.8.

1.4 L'ambito di applicazione e di identificazione del leasing

1.4.1 I soggetti obbligati all'applicazione e il concetto di controllo di un'attività identificata

La prima questione che l'IFRS 16 pone al preparatore del bilancio è se un determinato contratto rientra o meno nella definizione di leasing sancita dal principio; la risposta a questo quesito non è immediata, in quanto molti contratti commerciali includono componenti di leasing misti a componenti di servizio.

La corretta identificazione dell'eventuale componente di leasing è il presupposto per il trattamento contabile previsto dallo standard contabile.²⁴

L'IFRS 16 sancisce che un contratto contiene un leasing se, in cambio di un corrispettivo e per un periodo di tempo determinato, conferisce il diritto di controllare l'uso di un'attività identificata; la definizione fornita si articola in tre elementi costitutivi che devono ricorrere congiuntamente.

²⁴ Il criterio per l'identificazione del leasing è integralmente disciplinato ai parr. 9-11 dell'IFRS 16; la guida applicativa fornita nell'Appendix B del principio – parr. B13-B20 – chiarisce il concetto di *asset identificato*, distinguendo i casi in cui il locatore ha o meno un diritto di sostituzione sostanziale. La questione relativa al confine tra il leasing e i contratti di servizi è rimasta una delle principali fonti di difficoltà applicativa dopo l'entrata in vigore del principio, in particolare per quanto riguarda i contratti di cloud computing e licenze software.

Cfr. Grant Thornton International (2019), *Insights into IFRS 16: Definition of a Lease*, Grant Thornton, London, e i chiarimenti forniti dall'Interpretations Committee del 2019 in merito alle caratteristiche distintive tra leasing e servizi di cloud computing.

Il primo elemento costitutivo è l'esistenza di un'attività identificata, in quanto il bene deve essere, esplicitamente o implicitamente, nel contratto, e il locatore, per l'intera durata del contratto, non deve avere il diritto sostanziale di sostituirlo con un bene alternativo.

Il secondo elemento costitutivo è il diritto di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici dall'uso del bene nel periodo considerato; nel corso del contratto il locatario deve avere il diritto di godere di tutti i benefici producibili dal bene in termini di utilità, flussi di cassa, valore residuo.

Il terzo elemento costitutivo, forse il più innovativo rispetto allo IAS 17, è il diritto di dirigere l'uso del bene, secondo il quale, durante l'intero periodo di utilizzo, il locatario deve poter determinare come e per quale scopo il bene è utilizzato.

1.4.2 Le esenzioni dalla piena applicazione del modello

Lo standard contabile prevede due esenzioni dalla piena applicazione del modello.

La prima esenzione dalla piena applicazione dell'IFRS 16 riguarda i *leasing a breve termine*: sono definiti come tali i leasing che alla data di inizio hanno durata contrattuale uguale o inferiore a dodici mesi; per questa tipologia di leasing, il locatario può scegliere di non iscrivere ROU Asset e Lease liability, rilevando invece i canoni a conto economico su base lineare.

La seconda esenzione dalla piena applicazione dell'IFRS 16 riguarda i leasing di beni di modesto valore, nella prassi convenzionalmente fissati intorno ai 5.000 dollari statunitensi di valore del bene nuovo, anche se l'IFRS 16 non indica una soglia precisa; per questa tipologia di leasing è parimenti consentita la rilevazione dei canoni a conto economico.

Le esenzioni descritte, concepite al fine di semplificare l'applicazione del principio contabile per i contratti di minore rilevanza, sono state tuttavia oggetto di critiche in merito al grado di discrezionalità che introducono nella definizione della soglia relativa al "modesto valore".

1.4.3 I contratti ibridi e le fattispecie complesse

Il framework di identificazione del leasing delineato dall'IFRS 16 si applica con discreta linearità ai contratti tipici — quali la locazione di un immobile commerciale, il noleggio a lungo termine di un autoveicolo, il leasing di un macchinario industriale — nei quali l'attività identificata è fisicamente determinata e il controllo del locatario sull'utilizzo è immediatamente verificabile.

Le più grandi sfide applicative emergono invece in presenza di contratti ibridi, nei quali la componente del leasing si combina con elementi di servizio, fornitura o uso condiviso di risorse rendendo non agevole la verifica dei tre elementi costitutivi della definizione²⁵; la crescente digitalizzazione dell'economia e la diffusione di nuovi modelli di accesso agli asset — in particolare nel settore dell'informatica in cloud e nel settore dell'energia — hanno reso questa categoria di contratti sempre più diffusa, portando all'attenzione degli applicatori e dell'IFRS Interpretation Committee questioni interpretative che al momento dell'emissione del principio erano ancora marginali.

Nei contratti di servizi informatici in cloud, la classificazione dipende dalla natura dell'infrastruttura messa a disposizione al cliente e dal grado di controllo che questo esercita su di essa²⁶; i contratti di Infrastructure as a Service (IaaS) e di Platform as a Service — PaaS — attribuiscono al cliente l'utilizzo di capacità computazionale ospitata sui server fisici del fornitore e il tema è se questi server costituiscono un'attività identificata ai sensi dell'IFRS 16, quindi se, durante il periodo contrattuale, il fornitore ha il diritto sostanziale di sostituirli.

²⁵ IFRS 16, par. 9, in combinato disposto con l'Appendice B, parr. B13-B20, fornisce il framework per l'identificazione del leasing.

Il principio non definisce esplicitamente la categoria dei "contratti ibridi", ma la Guida applicativa riconosce che molti contratti commerciali contengono sia una componente di leasing sia una componente di servizio, e che la corretta identificazione delle componenti è il presupposto per l'applicazione del modello di riconoscimento.

Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*, KPMG, Londra, 2024.

²⁶ La classificazione dei contratti di Infrastructure as a Service (IaaS) e Platform as a Service (PaaS) è stata oggetto di attenzione da parte dell'IFRS Interpretations Committee nella agenda decision del settembre 2019 relativa alla fornitura di energia elettrica — "Leases – Contract for the Supply of Power (IFRS 16)", che ha chiarito come il diritto di sostituzione sostanziale del fornitore sia il criterio discriminante per escludere la presenza di un'attività identificata.

Cfr. IFRS Interpretations Committee, *Agenda Decision: Leases – Contract for the Supply of Power (IFRS 16)*, settembre 2019.

Quando il cliente ottiene accesso a capacità computazionale fungibile e interscambiabile all'interno dell'infrastruttura cloud del fornitore — che è il modello prevalente nei servizi pubblici di cloud dei grandi hyperscaler — il diritto di sostituzione del fornitore è sostanziale, perché egli ha sia la capacità pratica di spostare il carico computazionale su server diversi e sia un vantaggio economico nel farlo — ottimizzazione dell'uso delle risorse; in questo caso il contratto non configura un leasing.²⁷

Quando invece il cliente ottiene l'accesso esclusivo ad un hardware specifico — come nei contratti di colocation o nei servizi dedicati con server fisicamente segregati — il diritto di sostituzione è limitato o assente, e il contratto può configurare un leasing.

I contratti Software as a Service (SaaS) — nei quali il cliente accede ad un'applicazione gestita dal fornitore senza mai controllare l'infrastruttura sottostante — ricadono invece tipicamente nella categoria dei puri contratti di servizio, privi di qualsiasi componente di leasing, indipendentemente dalla durata e dall'ammontare del corrispettivo.

La complessità nasce in presenza di contratti cloud con componenti ibride, con un accordo che include sia l'accesso ad un'applicazione SaaS e sia la disponibilità di capacità di elaborazione dedicata — CPU riservata, storage fisicamente separato — e che richiede un'analisi disaggregata che identifica la componente di leasing — la capacità dedicata — dalla componente di servizio — il software applicativo, con la conseguente separazione dei corrispettivi secondo i criteri dei parr. 12-16 dell'IFRS 16. I Power Purchase Agreement (PPA) di lungo termine rappresentano un secondo ambito di complessità sistematica nell'identificazione del leasing²⁸; in queste strutture

²⁷ Il tema dell'applicazione di IFRS 16 ai contratti Software as a Service (SaaS) è distinto dal problema IaaS/PaaS: nel SaaS il cliente accede a un'applicazione ospitata sui server del fornitore senza mai controllare l'infrastruttura sottostante, il che esclude in linea di principio la presenza di un leasing. La complessità nasce quando il contratto SaaS include componenti di personalizzazione esclusiva che limitano di fatto la capacità del fornitore di servire altri clienti con le medesime risorse. Cfr. EFRAG, *Draft Comment Letter – PIR IFRS 16*, luglio 2025, Appendice 1, par. 97-100.

²⁸ I Power Purchase Agreement (PPA) di lungo termine sono contratti nei quali il cliente si impegna ad acquistare per un periodo pluridecennale la quasi totalità della produzione di un impianto di generazione energetica dedicato.

La loro classificazione come leasing, derivato ai sensi di IFRS 9 o contratto di fornitura ai sensi di IAS 37 è una delle questioni più dibattute nella prassi contabile internazionale. Cfr. IFRS Interpretations Committee, *IFRIC Update*, marzo 2019 e giugno 2021; EFRAG, *Draft Comment Letter – PIR IFRS 16*, cit., Appendice 1, par. 71-85.

contrattuali, tipiche del settore delle energie rinnovabili, un'impresa si impegna ad acquistare per un periodo che si può estendere fino a venti o trenta anni la quasi totalità della produzione di un impianto fotovoltaico o eolico costruito appositamente per soddisfare le sue esigenze.

La valutazione in merito al fatto se un PPA contiene un leasing dipende principalmente da due fattori.

Il primo fattore riguarda se l'impianto è un'attività identificata, il che richiede di verificare se il fornitore possiede il diritto sostanziale di sostituire l'impianto con un altro di capacità analoga.

Il secondo fattore riguarda se, per la durata del contratto, il cliente ha il diritto di controllare l'utilizzo dell'impianto, aspetto che dipende dal grado di coinvolgimento del cliente nelle decisioni operative relative all'impianto.

Nei PPA standard, il fornitore mantiene il controllo operativo dell'impianto e non esiste un'attività identificata in senso stretto; nei PPA con impianto dedicato e coinvolgimento operativo del cliente, le conclusioni possono essere diverse, generando incertezze applicative che l'IFRS Interpretation Committee ha riconosciuto ma non risolto definitivamente.

Una terza categoria di complessità nell'identificazione riguarda la valutazione del diritto di sostituzione sostanziale in contesti non standard; il par. B14 dell'Appendice B dell'IFRS 16 richiede di valutare se il fornitore possiede contemporaneamente la capacità pratica di sostituire l'asset e un incentivo economico a farlo.

Questa ultima condizione è particolarmente controversa nei contratti in cui la sostituzione è tecnicamente possibile ma economicamente costosa, in quanto se il fornitore dovesse sostenere significativi costi per riallocare l'asset su un altro cliente — costi di trasporto, reinstallazione, ricertificazione, il vantaggio economico della sostituzione è dubbio e il diritto di sostituzione potrebbe non essere sostanziale, configurando invece l'asset come identificato, e il contratto come leasing; la valutazione di questa condizione richiede un giudizio professionale significativo non suscettibile di standardizzazione e che, nella prassi applicativa internazionale, ha prodotto conclusioni divergenti anche in presenza di strutture contrattuali obiettivamente simili.

1.5 La contabilizzazione nel bilancio del locatario

Stabilito che un contratto contiene un leasing e che non rientra nelle esenzioni, si pone il problema della sua rappresentazione nel bilancio del locatario, che costituisce la parte più innovativa del principio e quella in cui si concentrano le principali aree di giudizio professionale, dal tasso di attualizzazione — paragrafo 1.5.2 — alla durata del leasing — paragrafo 1.5.3.

1.5.1 La rilevazione iniziale

Pilastro centrale dell'IFRS 16 è costituito dal Right-of-use model per il locatario, secondo il quale alla data di decorrenza di qualsiasi contratto di leasing che non beneficia delle esenzioni di cui al par. 1.4.2, il locatario deve rilevare un Right-of-Use Asset — ROU Asset — ed una corrispondente Lease Liability — nella traduzione italiana del principio, rispettivamente “attività consistente nel diritto di utilizzo” e “passività del leasing”; il presente modello, analogo al trattamento del leasing finanziario previsto dallo IAS 17, si applica oggi a tutti i contratti di leasing, indipendentemente dalla loro natura di leasing operativo o di leasing finanziario, determinando una rivoluzione nella struttura dei bilanci delle imprese locatarie.

La Lease Liability viene inizialmente misurata al valore attuale dei pagamenti per leasing che, alla data di decorrenza, non sono ancora corrisposti, attualizzati al tasso di interesse implicito del contratto ovvero, se quest'ultimo non è determinabile, all'Incremental Borrowing Rate (IBR) del locatario; sono inclusi nella misurazione i pagamenti di canoni fissi, al netto di eventuali incentivi da ricevere, i pagamenti di canoni variabili legati ad un indice o ad un tasso, i pagamenti attesi in caso di garanzia del valore residuo, i pagamenti per l'esercizio di opzioni di acquisto ove ragionevolmente certi, nonché le penali di risoluzione anticipata nel caso in cui il contribuente ritenga che il locatario eserciterà l'opzione di risoluzione anticipata.

Una distinzione fondamentale introdotta dall'IFRS 16 nella misurazione della Lease Liability è relativa al trattamento dei pagamenti variabili, la cui inclusione o esclusione della passività ha rilevanti impatti sulla struttura del bilancio del locatario.

Il principio distingue due categorie.

La prima categoria comprende i pagamenti variabili che dipendono da un indice o da un tasso, i quali sono inclusi nella Lease Liability in base al valore dell'indice o del tasso alla data di inizio del contratto.

La seconda categoria comprende invece i pagamenti variabili che non dipendono da un indice o da un tasso, i quali sono esclusi dalla Lease Liability e rilevati a conto economico come costi operativi nell'esercizio in cui maturano.

La ratio di questa distinzione è che i pagamenti indicizzati sono sufficientemente prevedibili nella loro struttura — pur essendo variabili nell'ammontare — da poter essere stimati al momento iniziale, mentre i pagamenti basati su performance o sull'utilizzo sono troppo incerti per essere ragionevolmente inclusi nella misurazione della passività.

I pagamenti variabili inclusi nella Lease Liability — indicizzati all'inflazione (CPI), a tassi di interesse o altri indici di mercato — devono essere stimati alla data di inizio del leasing in base al valore corrente dell'indice, senza proiezione delle variazioni future; questa scelta normativa produce una sottostima iniziale delle passività nei contratti con canoni indicizzati all'inflazione in periodi di elevata inflazione, con la Lease Liability che viene calcolata sulla base dell'inflazione corrente e viene aggiornata solo quando interviene la variazione contrattuale del canone, e non quando vengono pubblicati i dati dell'indice.²⁹

I contratti con floor di pagamento garantito — nei quali il canone variabile non può scendere al di sotto di un importo minimo contrattualmente definito — richiedono una distinzione ulteriore³⁰: quando un contratto prevede un canone variabile con importo minimo garantito, la Lease Liability deve includere almeno questo importo minimo — cd *lowest amount* — con la quota variabile eccedente rilevata a conto economico nel

²⁹ Il timing dell'aggiornamento della Lease Liability per variazioni dei canoni indicizzati è disciplinato dal par. 42(b) di IFRS 16: la rimisura è effettuata quando interviene la variazione del canone, non quando viene pubblicato l'indice di riferimento.

Nei contratti con indicizzazione all'inflazione, il disallineamento temporale tra la data di pubblicazione dell'indice — tipicamente mensile — e la data contrattuale di decorrenza della nuova misura del canone — spesso trimestrale o annuale — crea un mismatch nella rappresentazione del debito che la prassi ha affrontato in modo non uniforme.

³⁰ Il requisito del "lowest amount" per i contratti con floor di pagamento garantito è sviluppato nella guidance applicativa di IFRS 16 e nei materiali educativi dell'IFRS Foundation. Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*.

periodo di competenza; l'applicazione di questo requisito implica la segregazione analitica della componente garantita da quella variabile per ogni contratto con struttura ibrida, con la conseguente necessità di sistemi di monitoraggio continuo che distinguono le due componenti nel tempo e producono le scritture contabili appropriate in funzione del livello effettivo dei pagamenti rispetto al floor garantito.

Determinato il valore della Lease Liability, si procede alla misurazione del ROU Asset, il quale viene inizialmente misurato al valore della Lease Liability aumentato delle componenti aggiuntive illustrate nella Tabella 1.4 se il locatario è obbligato a sostenerle.

Tabella 1.4 – Rilevazione iniziale del ROU Asset e della Lease Liability (IFRS 16)

Voce	Leasing finanziario (€)	Importo (€)
A	Lease Liability (valore attuale dei pagamenti futuri per leasing)	100.000
B	Costi diretti iniziali sostenuti dal locatario	1.200
	Pagamenti anticipati effettuati prima della data di decorrenza	–
	Stima dei costi di smantellamento e ripristino (attualizzati)	800
	Totale componenti aggiuntive	2.000
C = A + B	Valore iniziale del ROU Asset	102.000

Elaborazione personale; ipotesi: Lease Liability = 100.000 €; costi diretti iniziali = 1.200 €; pagamenti anticipati = nessuno; costi di smantellamento attualizzati = 800 €.

Cfr. IFRS 16, parr. 24-25.

1.5.2 Il tasso di attualizzazione

La determinazione del tasso di attualizzazione da applicare alla misurazione della Lease Liability rappresenta uno degli aspetti più complessi e controversi dell'intera disciplina dell'IFRS; il par. 26 impone di attualizzare i pagamenti dovuti per il leasing al tasso implicito del contratto — *cd rate implicit in the lease* — definito come il tasso che all'inizio del leasing rende il valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing e del valore residuo non garantito pari alla somma del fair value del bene sottostante e dei costi diretti iniziali del locatore.

Nella pratica, per il locatario questo tasso è quasi sempre di difficile determinazione, in quanto presupporrebbe la conoscenza dei costi e dei margini del locatore; pertanto, si ricorre all'Incremental Borrowing Rate — IBR — reso nella versione italiana come tasso di finanziamento marginale del locatario, definito come il tasso che il locatario dovrebbe pagare per prendere a prestito, per durata e garanzie simili, l'importo necessario per ottenere il bene in leasing; a sua volta, la determinazione dell'IBR richiede un significativo giudizio professionale, e questo ha prodotto una considerevole dispersione nelle scelte dei preparatori.

La definizione di Incremental Borrowing Rate fornita dall'IFRS 16 è volutamente ampia e non descrive una metodologia di calcolo specifica, lasciando al locatario la responsabilità di sviluppare un approccio coerente con le sue circostanze³¹; nella prassi applicativa, si è affermata una metodologia che si articola in tre componenti additive, dove ciascuna di queste approssima un elemento specifico del costo del debito dell'entità nelle circostanze del contratto di leasing.

Le tre componenti sono le seguenti.

La prima è un tasso base privo di rischio per la valuta e la durata del contratto, tipicamente il rendimento dei titoli di Stato della giurisdizione dell'entità o il tasso swap nella valuta del contratto per la scadenza corrispondente alla durata del leasing.

La seconda è uno spread di liquidità di mercato per quella scadenza, determinabile dai mercati dei covered bond o delle obbligazioni societarie investment grade nella medesima valuta, che cattura il costo aggiuntivo di indebitamento rispetto al tasso privo di rischio per effetto delle condizioni generali di mercato.

La terza è uno spread per il rischio di credito specifico dell'entità, calibrato sui credit default swap dell'emittente o sullo spread osservato sui propri titoli di debito in circolazione rispetto al tasso base, che riflette la probabilità di inadempimento dell'entità nella specifica giurisdizione e valuta.

³¹ IFRS 16, par. 26 e appendice A, definisce l'Incremental Borrowing Rate come "the rate of interest that a lessee would have to pay to borrow over a similar term, and with a similar security, the funds necessary to obtain an asset of a similar value to the Right-of-use asset in a similar economic environment".

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases – Basis for Conclusions*, IFRS Foundation, Londra, 2016.

La somma di queste tre componenti fornisce il tasso al quale il locatario potrebbe indebitarsi per finanziare l'acquisizione di un asset di valore analogo al ROU Asset per una durata analoga alla durata del leasing.³²

Nella pratica, la determinazione di ciascuna componente richiede l'accesso ai dati di mercato aggiornati alla data di inizio del leasing e competenze di analisi finanziaria che non tutte le entità possiedono internamente, generando costi di determinazione significativi, soprattutto per le entità con portafogli diversificati per valuta, giurisdizione e tipologia di asset.

Per ridurre questi costi, l'IFRS 16 e la relativa guidance applicativa consentono l'utilizzo del cd portfolio approach³³, il quale prevede che un locatario con un portafoglio numeroso di contratti omogenei — in termini di valuta, durata e tipologia di sottostante — può determinare un unico IBR rappresentativo del portafoglio, anziché un tasso per ogni contratto individuale, a condizione che l'effetto di questa semplificazione non differisca in misura significativa dall'applicazione del modello contratto per contratto.

Questa semplificazione è particolarmente utile per entità con portafogli di centinaia o migliaia di contratti di leasing di beni standardizzati — autovetture aziendali, dispositivi informatici, arredi — nei quali la variabilità delle condizioni individuali è limitata e la determinazione di un tasso unico per categoria è un'approssimazione accettabile.

³² Cfr. D. DELGADO-VAQUERO et al., "IFRS 16 and the Incremental Borrowing Rate", *Journal of Applied Accounting Research*, vol. 23, n. 2, 2022.

³³ Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*.

Tabella 1.5 – Componenti e fonti di dati per il calcolo dell'IBR:

Componente	Descrizione	Fonti di dati tipiche
Tasso base risk-free	Rendimento privo di rischio per valuta e durata	Titoli di stato, OIS swap, EURIBOR/SOFR
Spread di liquidità	Costo aggiuntivo per condizioni di mercato	Covered bond, obbligazioni IG, IRS spread
Credit spread specifico	Rischio di inadempimento dell'entità	CDS dell'emittente, spread bond propri
IBR = somma delle tre componenti	Tasso al quale l'entità si indebiterebbe per l'asset leasing	Aggiornato alla data di inizio del leasing

Elaborazione personale su IFRS 16, par. 26, e D. Delgado-Vaquero et al. 2022

Una questione concettuale di rilievo emersa nel dibattito accademico e professionale riguarda il cd paradosso della solvibilità insito nell'applicazione dell'IBR: la definizione letterale dell'IFRS 16 porta le entità con merito creditizio deteriorato ad applicare spread creditizi più elevati, ottenendo tassi di attualizzazione più alti e quindi valori attuali della Lease Liability più bassi; in altre parole, un'entità in difficoltà finanziaria potrebbe iscrivere passività per leasing inferiori rispetto ad un'entità finanziariamente solida con contratti identici, per il solo fatto di essere considerata un prestatore di fondi più rischioso.

Questo risultato è controintuitivo sotto il profilo dell'analisi finanziaria — ci si aspetterebbe che un soggetto più rischioso presenti passività più elevate, non inferiori — ma è la conseguenza logica di una definizione che si ancora al costo del debito specifico dell'entità piuttosto che ad un tasso di mercato normalizzato; la questione è stata segnalata dall'EFGRAG come meritevole di approfondimento nell'ambito del PIR, anche se la soluzione normativa non è agevole senza modificare i fondamenti concettuali del principio.

Un ulteriore profilo di complessità riguarda la necessità di aggiornare l'IBR nelle rivalutazioni successive della Lease Liability.³⁴

³⁴ La verifica dell'aggiornamento dell'IBR nelle rivalutazioni successive è una delle questioni più dibattute nella prassi: IFRS 16 richiede l'utilizzo di un tasso di attualizzazione rivisto nei casi di modifica della durata del leasing (par. 45(a)) e di modifica della valutazione delle opzioni di acquisto

L'IFRS 16 non prevede un aggiornamento sistematico del tasso di attualizzazione in tutte le circostanze di remeasurement; nelle rivalutazioni per variazione degli indici ai sensi del par. 42(b), il tasso originario rimane invariato, mentre nelle rivalutazioni per modifica della durata o della valutazione delle opzioni ai sensi del par. 45(c), il tasso viene invece aggiornato alla data della rivalutazione.

Questa asimmetria genera complessità gestionali nelle entità che subiscono frequenti modifiche contrattuali, in quanto devono tracciare separatamente le rivalutazioni soggette ad aggiornamento del tasso dalle rivalutazioni che mantengono il tasso originario.

1.5.3 La determinazione della durata del leasing

La determinazione della durata del leasing è una delle aree di maggiore discrezionalità nell'applicazione dell'IFRS 16 e quella con il maggiore impatto potenziale sull'ammontare delle attività e delle passività iscritte a bilancio.³⁵

L'IFRS 16 definisce la durata del leasing come il periodo non cancellabile del contratto, aumentato dei periodi coperti da un'opzione di proroga se è ragionevolmente certo che questa opzione sarà esercitata, e diminuito dei periodi coperti da un'opzione di risoluzione anticipata se non è ragionevolmente certo che questa opzione non sarà esercitata; il risultante è la durata economica attesa del leasing, la quale può essere significativamente diversa dalla durata giuridica nominale del contratto.

(par. 45(b)), mentre non richiede aggiornamento dell'IBR nelle rivalutazioni per variazione degli indici (par. 42(c)), dove il tasso originario rimane invariato.

Questa asimmetria genera complessità applicative che la prassi ha risolto in modo non sempre uniforme.

Cfr. ERNST & YOUNG, *Applying IFRS: IFRS 16 Leases*, Ernst & Young Global Limited, Londra, 2023.

³⁵ La determinazione della durata del leasing è disciplinata dai parr. 19-21 di IFRS 16, integrati dalla guidance applicativa dell'Appendice B, parr. B34-B41.

Vengono inoltre elencati i fattori che il locatario deve considerare nel valutare la probabilità di esercizio delle opzioni: vantaggi economici significativi del rinnovo – canone favorevole rispetto al mercato, personalizzazioni dell'asset, importanza strategica dell'asset per l'attività operativa, costi di sostituzione – trasferimento, reinstallazione, ricerca di un sito alternativo – e vincoli contrattuali o normativi che rendano la sostituzione difficile.

Il periodo non cancellabile è il periodo durante il quale nessuna delle parti può risolvere il contratto senza il consenso dell'altra, salvo il pagamento di una penale di importo significativo.³⁶

Nei contratti con clausole di break unilaterale, il periodo non cancellabile coincide con il periodo fino alla prima data di possibile esercizio dell'opzione di risoluzione; nei contratti senza clausole di break, coincide con la durata contrattuale nominale.

La valutazione della significatività della penale — che determina se la clausola di break deve essere trattata come un'opzione di risoluzione rilevante o come un costo di uscita non qualificante — richiede a sua volta un giudizio professionale.

Secondo la guidance applicativa dell'IFRS 16, una penale è significativa se è tale da rendere economicamente irrazionale l'esercizio dell'opzione, e questo dipende dal confronto tra il valore attuale dei pagamenti risparmiati e il costo della penale stessa.

La valutazione della probabilità di esercizio delle opzioni di rinnovo o di risoluzione anticipata deve tenere conto di tutti i fattori economici rilevanti al momento della valutazione; il par. 20 dell'IFRS 16 elenca i principali indicatori da considerare. Rilevano in primo luogo la presenza di canoni significativamente inferiori ai canoni di mercato per il periodo di opzione, che rende il rinnovo economicamente vantaggioso, e l'entità degli investimenti effettuati dal locatario per personalizzare l'asset, che crea un costo opportunità significativo in caso di non rinnovo.

Assumono inoltre rilievo l'importanza strategica dell'asset per l'attività operativa del locatario, che rende il rinnovo quasi obbligato, i costi di sostituzione previsti in caso di non rinnovo — quali trasferimento, reinstallazione e ricerca di un'alternativa — nonché la presenza di vincoli regolamentari o commerciali che rendano difficile la sostituzione.

I cd contratti evergreen — contratti che si rinnovano automaticamente per periodi successivi con facoltà di recesso a breve preavviso — sono tra le fattispecie più

³⁶ Il criterio del "ragionevolmente certo" – "reasonably certain" – corrisponde a una soglia di probabilità elevata, significativamente superiore a quella di "più probabile che no" – "more likely than not".

Lo IASB ha deliberatamente scelto di non quantificare questa soglia in termini percentuali, mantenendo un approccio principle-based che privilegia la sostanza economica della valutazione. Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases – Basis for Conclusions*, in cui lo IASB riconosce esplicitamente che l'assenza di una soglia quantitativa è compensata dall'obbligo di considerare tutti i fattori economici rilevanti in modo sistematico.

problematiche³⁷; in questi contratti, il periodo non cancellabile è tecnicamente molto breve — spesso è mensile o trimestrale — ma la realtà economica della relazione tra locatore e locatario può essere una locazione di lungo periodo in cui entrambe le parti hanno forte interesse alla continuazione.

L'IFRS Interpretations Committee ha chiarito che la valutazione della durata del leasing nei contratti evergreen deve tenere conto del comportamento economico atteso dalle parti e dei fattori economici che rendono la continuazione conveniente, e non soltanto della durata formale del contratto.

Tuttavia, nella prassi i confini di questa valutazione rimangono incerti, con conseguente variabilità tra entità con contratti che sono economicamente analoghi.

Un aspetto di particolare delicatezza è il rischio che la determinazione della durata del leasing sia influenzata da considerazioni di gestione del bilancio piuttosto che da una valutazione obiettiva delle probabilità di rinnovo.³⁸

Visto che una durata più breve produce una Lease Liability più piccola – con effetti positivi sul rapporto di indebitamento e sul ROCE — alcune entità potrebbero essere incentivate ad adottare soluzioni conservative in merito alle probabilità di rinnovo, in modo da minimizzare le passività iscritte in bilancio; questo comportamento, che concettualmente è una violazione del principio di rappresentazione fedele, difficilmente può essere distinto dall'esterno rispetto ad una genuina valutazione professionale che giunge alle medesime conclusioni, rendendo il controllo della qualità delle stime particolarmente impegnativo per revisori e autorità di vigilanza.

³⁷ L'IFRS Interpretations Committee ha affrontato una fattispecie analoga nella agenda decision del marzo 2019 "Lease Term and Useful Life of Leasehold Improvements – IFRS 16 and IAS 16", chiarendo che la valutazione della durata del leasing deve tenere conto del comportamento economicamente atteso delle parti e non soltanto della durata formale del contratto. Cfr. IFRS Interpretations Committee, *Agenda Decision: Lease Term and Useful Life of Leasehold Improvements*, 2019.

³⁸ Il rischio di strutturazione delle durate contrattuali a fini di ottimizzazione del bilancio è documentato in H. BEATTY, J. WEBER, "The Effect of Debt Contracting on Voluntary Accounting Method Changes", *The Accounting Review*, vol. 78, n. 1, 2003, e nel contesto specifico di IFRS 16 in EFRAG, *Draft Comment Letter – PIR IFRS 16*, Appendice 1, par. 5-12, che documenta evidenze di strutturazione delle durate contrattuali in alcuni settori per minimizzare la Lease Liability iscritta in bilancio.

1.5.4 La valutazione successiva: l'ammortamento, gli interessi e il remeasurement

Nella valutazione successiva, la *Lease Liability* viene ridotta per i pagamenti effettuati e aumenta per la maturazione degli interessi calcolati con il metodo dell'interesse effettivo, il quale produce nei primi anni del contratto il già descritto effetto di *frontloading* degli oneri finanziari.

Il ROU Asset viene ammortizzato su base lineare per la durata del leasing; quando però il contratto trasferisce al locatario la proprietà del bene sottostante al termine del leasing, oppure quando il costo del ROU Asset riflette la ragionevole certezza che l'opzione di acquisto sarà esercitata, l'ammortamento si estende fino al termine della vita utile del bene.

La valutazione successiva del ROU Asset segue di regola il modello del costo: l'attività è iscritta al costo iniziale, al netto degli ammortamenti accumulati e delle riduzioni di valore accumulate, e rettificata per tenere conto delle eventuali rideterminazioni della *Lease Liability*.

Il principio ammette tuttavia due modelli alternativi.

Il locatario che valuta i propri investimenti immobiliari al fair value ai sensi dello IAS 40 deve applicare lo stesso criterio ai ROU Asset che rispondono alla definizione di investimento immobiliare; il locatario che adotta il modello della rideterminazione del valore previsto dallo IAS 16 per una classe di immobili, impianti e macchinari può scegliere di estenderlo a tutti i ROU Asset riferiti a quella medesima classe.

Si tratta di opzioni poco diffuse nella prassi, ma significative sul piano sistematico, perché mostrano come l'IFRS 16 collochi il ROU Asset all'interno del regime valutativo generale delle attività non finanziarie anziché costruirne uno autonomo.

Il ROU Asset è soggetto alle disposizioni in materia di riduzione del valore previste dallo IAS 36 *Impairment of Asset*, così come qualsiasi altra attività non finanziaria iscritta nel bilancio del locatario³⁹; questa previsione — che l'IFRS 16 non disciplina

³⁹ IFRS 16, par. 33, rinvia esplicitamente allo IAS 36 *Impairment of Assets* per la valutazione della riduzione di valore del ROU Asset: "*A lessee shall apply IAS 36 Impairment of Assets to determine whether the Right-of-use asset is impaired and to account for any impairment loss identified.*" Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, par. 33; IASB, *IAS 36 Impairment of Assets*, IFRS Foundation, Londra, 2004, parr. 7-17 – indicatori di impairment – e parr. 18-57 – misurazione del valore recuperabile.

autonomamente ma ricava per rinvio allo IAS 36 — ha importanti implicazioni pratiche, in quanto il ROU Asset presenta caratteristiche peculiari che rendono l'impairment test più complesso rispetto a quello applicabile agli asset di proprietà.

Lo IAS 36 richiede che il locatario ad ogni data di riferimento del bilancio valuti se esistono indicatori di potenziale perdita di valore del ROU Asset; gli indicatori che nella pratica sono a tal fine più rilevanti sono la chiusura o la ristrutturazione dell'attività che utilizza l'asset, la significativa riduzione dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo del bene locato, la sopravvenuta inutilizzabilità del bene per cause esterne e il deterioramento del contesto economico del settore di riferimento.

Quando uno o più di questi indicatori sono presenti, il locatario deve calcolare il valore recuperabile del ROU Asset — definito come il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d'uso — e confrontarlo con il valore contabile; se il valore recuperabile è inferiore al valore contabile, la differenza deve essere rilevata a conto economico come perdita di valore.

Una complessità specifica del ROU Asset riguarda la determinazione della Cash Generating Unit — CGU — alla quale allocare l'asset ai fini dell'impairment test.

Raramente il ROU Asset genera autonomamente flussi di cassa — un punto vendita in leasing, un ufficio, un macchinario industriale producono flussi di cassa insieme ad altri asset dell'entità — e pertanto deve essere testato all'interno della CGU che rappresenta il più piccolo gruppo identificabile di asset che genera flussi di cassa in entrata largamente indipendenti.

Nei casi in cui il ROU Asset è un macchinario integrato nella linea produttiva, la CGU tipicamente è l'intera linea o stabilimento, il che richiede un'allocazione proporzionale alla perdita di valore tra tutti gli asset della CGU.⁴⁰

Nella pratica, un aspetto particolarmente rilevante è l'interazione tra l'impairment del ROU Asset e la corrispondente Lease Liability; la perdita di valore riduce il valore

⁴⁰ La determinazione della CGU per il test di impairment del ROU Asset è disciplinata dallo IAS 36, parr. 65-90.

Per i contratti di leasing immobiliare nel settore retail, la CGU è tipicamente il singolo punto vendita, in quanto i flussi di cassa di ciascun negozio sono largamente indipendenti da quelli degli altri. Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*, KPMG, Londra, 2024, che documenta come questa impostazione sia stata confermata da numerose pronunce dell'IFRS Interpretations Committee e dalla prassi applicativa dei principali gruppi retail europei.

contabile del ROU Asset ma non modifica la Lease Liability, la quale rimane inalterata nella sua misurazione, con il locatario che continua ad essere obbligato a pagare i canoni futuri indipendentemente dalla perdita di valore dell'asset.

Ne deriva che, dopo la rilevazione di un impairment significativo, il valore contabile del ROU Asset può scendere al di sotto del valore contabile della Lease Liability, creando una situazione nella quale la passività supera l'attività corrispondente; si tratta di un'asimmetria che gli analisti finanziari devono tenere presente quando interpretano i bilanci delle entità che hanno subito perdite di valore rilevanti sul portafoglio in leasing.⁴¹

Al verificarsi di eventi specifici, la Lease Liability deve essere rivalutata; costituiscono eventi specifici una modifica della durata del contratto, una modifica nella valutazione dell'esercizio di opzioni, nonché una variazione dei pagamenti variabili legati ad un indice, un tasso o ad una modifica contrattuale che ne configura un leasing separato.

La necessità di rivalutazione periodica della Lease Liability è una delle principali fonti di costo gestionale continuativo segnalate dagli stakeholder nel processo di Post-Implementation Review, come emerge dall'analisi delle comment letters svolta nel paragrafo 3.3.

1.5.5 Le modifiche al contratto di leasing

Nel corso della vita di un contratto di leasing, le circostanze economiche e operative delle parti possono mutare al punto di rendere necessaria una rinegoziazione delle condizioni contrattuali originarie; l'IFRS 16 disciplina il trattamento contabile di queste modifiche ai parr. 44-46, distinguendo due scenari con differenti implicazioni contabili.⁴²

⁴¹ L'asimmetria tra ROU Asset ridotto per impairment e Lease Liability invariata è una delle manifestazioni più evidenti del principio per cui la Lease Liability misura un'obbligazione contrattuale indipendente dal valore economico dell'asset.

Questa asimmetria è stata segnalata da EFRAG nel Draft Comment Letter sul PIR di IFRS 16 come uno degli aspetti che meritano approfondimento in sede di revisione del principio, in quanto può generare rappresentazioni di bilancio difficilmente interpretabili per gli utilizzatori meno sofisticati. Cfr. EFRAG, *Draft Comment Letter — PIR IFRS 16*, luglio 2025, Appendice 1, par. 45-52.

⁴² Le modifiche al contratto di leasing sono disciplinate dai parr. 44-46 di IFRS 16.

Il primo scenario è quello in cui la modifica dà luogo ad un leasing separato; questo avviene quando la modifica aumenta l'ambito del leasing, aggiungendo il diritto di utilizzo di uno o più asset sottostanti addizionali e il corrispettivo aumenta di un importo commisurato al prezzo autonomo dell'aggiunta⁴³; in questo caso, il locatario contabilizza il leasing separato come un nuovo contratto indipendente, rilevando un nuovo ROU Asset e una nuova Lease Liability calcolati sulla base delle condizioni modificate, con un IBR determinato alla data di decorrenza della modifica, senza nessun aggiustamento del contratto originario che continua ad essere contabilizzato come prima.

Un tipico esempio è l'ampliamento di una locazione immobiliare con l'aggiunta di un piano supplementare dello stesso edificio, quando il canone aggiuntivo per il piano supplementare riflette i prezzi di mercato correnti.

Il secondo scenario — il più frequente nella prassi — è quello in cui la modifica non soddisfa le condizioni per configurare un leasing separato; in questo caso il locatario ridetermina la Lease Liability esistente scontando i pagamenti futuri rivisti al tasso di attualizzazione aggiornato alla data di decorrenza della modifica, e imputa la differenza rispetto al valore contabile precedente come rettifica del ROU Asset — in aumento o in diminuzione, a seconda della natura della modifica.

L'effetto netto è che la modifica non genera nessun impatto immediato sul conto economico, ma modifica la struttura delle passività e del relativo asset per il periodo residuo del contratto.

Una modifica è definita come una variazione dell'ambito o del corrispettivo del leasing non prevista nei termini originari del contratto; essa non include le rivalutazioni periodiche previste dai termini originari — es. aggiornamento dell'indice, che seguono il regime del remeasurement.

La distinzione tra modifica che configura un leasing separato e modifica che aggiorna la passività esistente ha impatti rilevanti sulla misurazione della passività e del ROU Asset.

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, parr. 44-46.

⁴³ Una modifica configura un leasing separato se e solo se soddisfa entrambe le condizioni del par. 44: (a) amplia l'ambito del leasing aggiungendo il diritto di utilizzo di uno o più asset sottostanti; (b) il corrispettivo del leasing aumenta di un importo commisurato al prezzo autonomo dell'aumento dell'ambito.

In assenza di una o di entrambe le condizioni, la modifica non dà luogo a un nuovo leasing separato ma alla rideterminazione della Lease Liability esistente, con effetto sul valore del ROU Asset.

Cfr. ERNST & YOUNG, *Applying IFRS: IFRS 16 Leases*, cit., pp. 155-172.

Questo meccanismo si applica sia alle modifiche che aumentano l'ambito del leasing senza soddisfare entrambe le condizioni del par. 44 — ad esempio l'aggiunta di un piano ad un canone non allineato ai prezzi di mercato, sia alle modifiche che riducono l'ambito del leasing — ad esempio, la restituzione anticipata di una parte dell'immobile locato — e sia alle modifiche che non cambiano l'ambito ma alterano solo le condizioni economiche del contratto.

Tabella 1.6 – Trattamento contabile delle modifiche al contratto di leasing

Tipo di modifica	Configura un leasing separato?	Fonti di dati tipiche
Aggiunta di asset a corrispettivo di mercato	Si	Nuovi ROU Asset e Lease Liability separati
Aggiunta di asset a corrispettivo non di mercato	No	Rideterminazione della Lease Liability esistente con IBR aggiornato □ rettifica del ROU Asset
Riduzione dell'ambito (restituzione parziale)	No	Derecognition parziale di ROU Asset e Lease Liability □ gain/loss sulla parte disiscritta
Modifica delle sole condizioni economiche (canone, durata)	No	Rideterminazione della Lease Liability □ rettifica ROU Asset

Elaborazione personale su IFRS 16, par. 44-46, e ERNST & YOUNG, Applying IFRS: IFRS 16, Leases 2023.

1.5.6 Il leasing in valuta estera

L'IFRS 16 non contiene disposizioni specifiche per i contratti di leasing denominati in una valuta diversa dalla valuta funzionale del locatario; in assenza di una disciplina ad hoc, tali contratti ricadono nell'ambito di applicazione dello IAS 21 — Effetti delle variazioni dei cambi delle valute estere, il quale fornisce i criteri generali per la conversione delle poste in valuta estera nel bilancio d'esercizio.⁴⁴

⁴⁴ IFRS 16 non contiene disposizioni specifiche sul trattamento dei leasing in valuta estera, che seguono pertanto i principi generali di IAS 21 *The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*.

L'interazione tra i due standard genera una struttura contabile asimmetrica meritevole in questa sede di specifica analisi, visto che per le entità con portafogli di leasing denominati in valuta estera le implicazioni sul conto economico e sullo stato patrimoniale possono essere significative.

Il punto di partenza dell'analisi è la diversa classificazione contabile dei due elementi rilevati alla data di decorrenza del leasing.

La Lease Liability costituisce una passività monetaria ai sensi dello IAS 21, in quanto rappresenta l'obbligazione di corrispondere un numero determinato di unità di valuta estera; in applicazione del principio generale dello IAS 21, le poste monetarie in valuta estera devono essere convertite al tasso di cambio a pronti alla data di chiusura del bilancio — closing rate, e le differenze di cambio che ne derivano devono essere rilevate nel conto economico dell'esercizio tra gli oneri o i proventi finanziari.⁴⁵

Il Right-of-Use Asset, al contrario, è un elemento non monetario misurato al costo storico⁴⁶; in base allo IAS 21, gli elementi non monetari valutati al costo storico non vengono aggiornati per le variazioni successive del tasso di cambio; il ROU Asset rimane pertanto iscritto al tasso di cambio vigente alla data di rilevazione iniziale del leasing — historical rate — per tutta la durata del contratto.

Da questa diversa disciplina deriva una asimmetria contabile strutturale: la Lease Liability si rivaluta ad ogni data di bilancio in funzione dell'andamento del tasso di cambio, mentre il ROU Asset rimane invariato al tasso storico; le conseguenze di tale asimmetria sul conto economico si manifestano in entrambe le direzioni di movimento del tasso di cambio: quando la valuta estera si apprezza rispetto alla valuta funzionale, il controvalore in valuta funzionale della Lease Liability aumenta, generando una perdita su cambi rilevata a conto economico, perdita che non trova alcuna contropartita nell'incremento del ROU Asset, il quale rimane fisso al tasso storico; quando invece la valuta estera si deprezza rispetto alla valuta funzionale, si produce l'effetto opposto, con la Lease Liability che si riduce generando un utile su cambi a conto economico, anch'esso privo di simmetrica rettifica sul ROU Asset.

⁴⁵ Cfr. IASB, *IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*, IFRS Foundation, Londra, par. 8 e par. 28.

⁴⁶ Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*.

In entrambi i casi, l'effetto netto è una volatilità del conto economico che non rispecchia alcuna variazione nella sostanza economica del contratto, ma che invece è riconducibile esclusivamente alle oscillazioni dei tassi di cambio; questa volatilità assume significativo rilievo per le entità che detengono ampi portafogli di leasing denominati in valuta estera.

Il caso tipico è quello delle compagnie aeree, la cui flotta è tradizionalmente finanziata mediante contratti di leasing denominati in dollari statunitensi, indipendentemente dalla valuta funzionale del vettore.

Per attenuare tale volatilità, alcune entità ricorrono alla copertura del rischio di cambio sulla Lease Liability mediante strumenti finanziari derivati — tipicamente cross-currency interest rate swap o contratti a termine su valute; in tale contesto, la Lease Liability può essere designata come elemento coperto — hedged item — nell'ambito di una relazione di copertura del fair value o dei flussi finanziari ai sensi dell'IFRS 9.

L'applicazione dell'hedge accounting consente di ridurre la volatilità del conto economico: le variazioni di fair value della parte efficace dello strumento di copertura non vengono rilevate immediatamente a conto economico, ma vengono iscritte temporaneamente in una riserva del patrimonio netto — l'Other Comprehensive Income (OCI), senza quindi influenzare il risultato d'esercizio; questa riserva viene successivamente riclassificata a conto economico nello stesso periodo in cui le differenze di cambio sulla Lease Liability vengono rilevate, producendo un effetto compensativo che stabilizza il risultato d'esercizio.

Solo la parte inefficace della copertura confluisce direttamente a conto economico nell'esercizio in cui si manifesta.

È comunque opportuno sottolineare che la designazione e la gestione di tali relazioni di copertura — con i relativi requisiti di documentazione, verifica dell'efficacia e informativa di bilancio previsti dall'IFRS 9 — aggiungono un livello ulteriore di complessità alla già articolata contabilizzazione del leasing in valuta estera, rendendo questo uno degli ambiti applicativi più impegnativi nell'interazione tra i due standard.

1.5.7 La presentazione in bilancio e l'informativa integrativa

L'IFRS 16 lascia al locatario una certa flessibilità in merito alla presentazione del ROU Asset e della Lease Liability nello stato patrimoniale, richiedendo solamente che queste voci siano distinguibili dalle altre attività e passività o che la loro composizione sia chiaramente divulgata in nota.⁴⁷

Nella pratica si sono affermate due modalità di presentazione.

La prima modalità di presentazione è la presentazione con linee dedicate nello stato patrimoniale – “Right-of-use assets” e “Lease liabilities” come voci autonome — che offre maggiore trasparenza ma richiede di modificare il formato tradizionale dello stato patrimoniale.

La seconda modalità di presentazione è la presentazione per inclusione nelle voci esistenti — con il ROU Asset che viene incluso nelle immobilizzazioni materiali o immateriali per categoria di asset sottostante e la Lease Liability che viene inclusa nei debiti finanziari — con disclosure in nota della composizione.

La prima modalità è più comune tra le entità che hanno portafogli di leasing significativi, visto che essa consente agli analisti di identificare immediatamente l'esposizione al leasing senza necessitare di consultare le note.

La classificazione della Lease Liability tra corrente e non corrente segue i criteri generali dello IAS 1, secondo i quali la quota con scadenza entro dodici mesi dalla data di bilancio è corrente e la quota residua è non corrente.⁴⁸

Nei contratti con rimborso a canone costante — che è la struttura prevalente — la quota corrente della Lease Liability non coincide con il canone annuo ma solo con la quota capitale che sarà rimborsata nei successivi 12 mesi, che a causa del frontloading degli interessi è inferiore al canone complessivo; ne risulta che la quota corrente della Lease Liability è spesso significativamente inferiore ai pagamenti di cassa effettivi che

⁴⁷ IFRS 16 non prescrive una modalità specifica di presentazione del ROU Asset e della Lease Liability nello stato patrimoniale, limitandosi a richiedere che siano presentati separatamente dagli altri asset e dalle altre passività, oppure che siano inclusi nelle medesime voci che avrebbero ospitato i corrispondenti asset di proprietà e le passività finanziarie, con disclosure in nota. Cfr. IFRS 16, par. 47-48.

La scelta tra le due modalità di presentazione ha impatti significativi sulla leggibilità del bilancio e sulla comparabilità tra entità.

⁴⁸ Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*.

l'entità dovrà sostenere nell'esercizio successivo, asimmetria che gli analisti devono tenere presente nella valutazione della liquidità a breve termine dell'entità.

Nel conto economico, l'IFRS 16 prescrive la presentazione separata dell'ammortamento del ROU Asset e degli interessi passivi sulla Lease Liability. L'ammortamento viene tipicamente classificato tra i costi operativi, nelle medesime voci che ospiterebbero l'ammortamento di asset analoghi di proprietà — costo del venduto, spese generali e amministrative ecc., contribuendo all'EBIT ma non all'EBITDA.

Gli interessi sono classificati tra gli oneri finanziari, sotto la linea dell'EBIT, e questo spiega il miglioramento dell'EBITDA, in cui il canone operativo che nello IAS 17 gravava sull'EBITDA viene sostituito dalla combinazione di ammortamento — che impatta sull'EBIT ma non sull'EBITDA — e interessi — che impattano solo sotto l'EBIT — con un effetto netto di riduzione dei costi inclusi nell'EBITDA.

Nel rendiconto finanziario, la quota capitale dei pagamenti è classificata tra i flussi finanziari; la quota interessi, in base alla policy contabile adottata, può essere classificata tra i flussi operativi o tra i flussi finanziari.

Alla presentazione nei prospetti primari si affianca un articolato sistema di obblighi di informativa per i locatari — disciplinato ai paragrafi 52-60 del principio — con l'obiettivo di fornire agli utilizzatori del bilancio le informazioni necessarie al fine di comprendere la natura dei contratti di leasing, i flussi di cassa che ne derivano e i rischi ai quali l'entità è esposta; le informazioni quantitative che il locatario deve fornire nella nota integrativa includono l'ammontare delle attività di diritto d'uso, distinte per categoria di attività sottostante, con movimentazione dei saldi di apertura e di chiusura, nonché le passività per leasing con il relativo scadenziario per scaglioni temporali — entro un anno, da uno a cinque anni, oltre cinque anni.

Devono inoltre essere indicati gli oneri da leasing rilevati a conto economico nell'esercizio, distinti per tipologia — ammortamento del ROU Asset, interessi sulla Lease Liability, oneri per leasing a breve termine, oneri per leasing di attività di modesto valore e oneri per pagamenti variabili non inclusi nella Lease Liability — le uscite totali di cassa per leasing nell'esercizio con riconciliazione con i flussi del

rendiconto finanziario, nonché l'aggiunta di nuove Lease Liability derivanti da contratti stipulati o modificati nell'esercizio.

Le informazioni qualitative devono includere una descrizione delle attività in leasing significative, le principali caratteristiche dei contratti — quali le opzioni di proroga e di risoluzione, le garanzie del valore residuo e le restrizioni imposte dai contratti — nonché le politiche contabili adottate con riferimento alle esenzioni e al practical expedient per la separazione delle componenti.

La completezza e la qualità di questi requisiti di informativa è stata oggetto di analisi nel PIR; in esso alcuni stakeholders hanno segnalato il rischio di un eccesso di disclosure standardizzata a basso contenuto segnaletico, soprattutto per i portafogli di leasing di modesto valore individuale ma caratterizzati da elevata numerosità.

1.6 La contabilizzazione nel bilancio del locatore

1.6.1 Il leasing finanziario

Se per il locatario la riforma è stata radicale, per il locatore l'IFRS 16 non ha apportato modifiche sostanziali, in quanto egli continua a classificare i suoi contratti di leasing in leasing finanziari e leasing operativi, applicando criteri analoghi a quelli previsti dallo IAS 17; questa scelta di continuità — motivata dallo IASB in virtù dell'esigenza di non prolungare ulteriormente la già lunga gestazione del principio — ha prodotto una rilevante asimmetria concettuale, per la quale i medesimi contratti che per il locatario devono essere contabilizzati secondo il modello unico del Right-of-use, dal locatore vengono classificati e contabilizzati secondo la vecchia distinzione fornita dallo IAS 17.

Ne deriva che nel bilancio del locatore i due criteri richiamati nel paragrafo 1.1.2 continuano a coesistere — quello patrimoniale per i contratti classificati come operativi, con i canoni rilevati a ricavo lungo la durata del contratto, e quello finanziario per i contratti classificati come finanziari, con l'iscrizione di un credito pari all'investimento netto nel leasing — mentre nel bilancio del locatario resta applicabile il solo criterio finanziario.

Nel PIR questa asimmetria è stata oggetto di critiche diffuse, al punto che le lacune del modello del locatore risultano, come si vedrà nel paragrafo 3.4, uno dei temi più segnalati dai respondent nella domanda aperta.

In caso di leasing finanziario, il locatore ha trasferito sostanzialmente al locatario tutti i rischi e i benefici connessi al bene: il bene non figura più tra le sue attività e viene sostituito da un credito finanziario di ammontare pari all'investimento netto nel leasing, dato dal valore attuale dei pagamenti futuri incrementato per il valore residuo non garantito attribuibile al locatore; i proventi che derivano dal contratto sono rilevati a conto economico come ricavi finanziari con il metodo dell'interesse effettivo, in modo da produrre, nel corso del periodo, un tasso di rendimento costante sull'investimento netto.⁴⁹

1.6.2 Il locatore produttore e intermediario: il riconoscimento del ricavo di vendita e dell'utile finanziario

Una fattispecie specifica del leasing finanziario lato locatore riguarda il caso in cui il locatore è anche il produttore o il distributore del bene oggetto del contratto⁵⁰; in queste situazioni — tipiche del leasing strumentale industriale, nel quale il produttore dei macchinari o degli impianti offre direttamente ai suoi clienti contratti di finanziamento — l'operazione ha la natura economica di una vendita finanziata, in cui il produttore-locatore trasferisce all'utilizzatore il controllo economico del bene — allocando tutti i

⁴⁹ Il trattamento contabile del locatore nel leasing finanziario è disciplinato dai parr. 67-80 di IFRS 16. Il par. 67 stabilisce che alla data di inizio del leasing il locatore deve rilevare nell'attivo patrimoniale un credito di ammontare pari all'investimento netto nel leasing, calcolato come il valore attuale dei pagamenti per leasing non ancora ricevuti e del valore residuo non garantito attribuibile al locatore, attualizzati al tasso di interesse implicito nel contratto.

I proventi finanziari sono rilevati nel corso della durata del leasing con un criterio che riflette un tasso di rendimento periodico costante sull'investimento netto del locatore.

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, parr. 67-80.

⁵⁰ IFRS 16, parr. 71-80, disciplina il trattamento del locatore produttore o intermediario nel leasing finanziario.

La ratio è che un produttore che vende i propri beni attraverso il canale del leasing finanziario compie due operazioni economicamente distinte: una vendita del bene al valore di mercato e una concessione di credito al compratore per il pagamento differito del prezzo.

Riconoscere entrambe le componenti separatamente nella data di inizio del leasing riflette la sostanza economica dell'operazione.

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, parr. 71-80.

rischi e i benefici significativi — e contemporaneamente concede un finanziamento dilazionato per il pagamento del corrispettivo.

L'IFRS 16 richiede che queste due componenti economiche vengano rilevate separatamente alla data d'inizio del contratto, per riflettere in modo fedele la loro diversa natura.

La prima componente — il ricavo di vendita — è rilevata alla data di inizio del leasing per un ammontare pari al minore tra il fair value del bene e il valore attuale dei pagamenti minimi per leasing calcolati al tasso di interesse di mercato.⁵¹

La seconda componente — il costo del venduto — è rilevata contestualmente per un ammontare pari al costo del venduto o al valore contabile del bene, ridotto del valore attuale del valore residuo non garantito.

La differenza tra ricavo e costo del venduto costituisce il margine commerciale che il produttore-locatore riconosce immediatamente, come avverrebbe in una vendita diretta.

La terza componente — l'utile finanziario — è l'eccedenza dei pagamenti totali per leasing rispetto al valore attuale riconosciuto come ricavo di vendita, viene rilevata nel conto economico nel corso della durata del contratto con il metodo dell'interesse effettivo, producendo un tasso di rendimento costante sull'investimento netto.

I costi che vengono sostenuti dal produttore-locatore in connessione con la negoziazione e la stipula del contratto finanziario — commissioni di vendita, costi legali, spese di perfezionamento — alla data di inizio del leasing sono rilevati come costi⁵²; questo trattamento differisce dal trattamento previsto per il locatore non produttore — la banca o la società di leasing che acquista l'asset dal produttore e lo

⁵¹ Se il tasso implicito del leasing è artificialmente basso – per incentivare le vendite, il valore attuale dei pagamenti è inferiore al fair value e il ricavo viene limitato a tale valore attuale; la differenza rappresenta un costo promozionale da rilevare immediatamente.

Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*, KPMG, Londra, 2024.

⁵² IFRS 16, par. 74: i costi sostenuti dal locatore produttore o intermediario in connessione con la negoziazione e la stipula del contratto di leasing finanziario sono rilevati come costi alla data di inizio del leasing, poiché sono principalmente correlati al conseguimento dell'utile del produttore, non alla produzione di proventi finanziari nel tempo.

Questo trattamento differisce da quello previsto per il locatore non produttore, che capitalizza i costi diretti iniziali nell'investimento netto.

concede in leasing — dove i costi iniziali sono capitalizzati nell’investimento netto e contribuiscono al tasso di riferimento effettivo del contratto.

La ragione di questa differenza è che per il produttore-locatore i costi di negoziazione sono correlati principalmente al conseguimento di un margine commerciale, e non alla produzione nel tempo di proventi finanziari.

Tabella 1.7 – Confronto tra locatore puro e locatore produttore nel leasing finanziario

Aspetto	Locatore puro	Produttore/intermediario
Ricavo alla data di inizio	Nessuno	Fair value del bene (o VA pagamenti se inferiore)
Costo del venduto	Nessuno	Valore contabile bene – VA valore residuo non garantito
Costi diretti iniziali	Inclusi nell’investimento	Rilevati come costo alla data di inizio
Provento finanziario	Interessi su investimento netto (metodo interesse effettivo)	Identico al locatore puro per la componente residua

Elaborazione personale su IFRS 16, par. 71-80.

1.6.3 Il leasing operativo

Il trattamento contabile del locatore nel leasing operativo è disciplinato dai parr. 81–88 dell'IFRS 16 ed è strutturalmente più semplice rispetto al trattamento previsto per il leasing finanziario, in quanto il locatore mantiene il bene nel proprio stato patrimoniale e continua nel tempo a rilevarne i benefici economici; il bene concesso in leasing operativo rimane iscritto nello stato patrimoniale del locatore e viene assoggettato ad ammortamento secondo i criteri applicabili alla categoria di appartenenza del bene, in conformità con il principio contabile di riferimento – tipicamente lo IAS 16 per le immobilizzazioni materiali o lo IAS 38 per le immobilizzazioni immateriali.

Ai sensi del par. 81, i canoni attivi che derivano da un leasing operativo devono essere rilevati a conto economico come ricavi secondo un criterio lineare lungo la durata del contratto, salvo che un altro criterio sistematico risulti più rappresentativo dello schema temporale con cui si riduce il beneficio derivante dall'uso del bene sottostante.

I costi sostenuti per conseguire tali ricavi, incluso l'ammortamento del bene, sono rilevati a conto economico come costi di competenza, mentre i costi diretti iniziali sostenuti dal locatore per ottenere un leasing operativo — i costi incrementali direttamente attribuibili alla negoziazione e alla conclusione del contratto, quali ad esempio le commissioni di intermediazione — ricevono un trattamento contabile specifico ai sensi del par. 83: devono essere inclusi nel valore contabile del bene sottostante e ammortizzati lungo la durata del leasing secondo lo stesso criterio adottato per la rilevazione dei ricavi da canoni.

La ratio di questa previsione è garantire la correlazione tra i costi sostenuti per acquisire il contratto e i ricavi che il contratto genera nel tempo, in applicazione del principio di competenza economica.⁵³

1.6.4 Le garanzie del valore residuo

Le garanzie del valore residuo hanno implicazioni contabili distinte a seconda che si consideri la prospettiva del locatario o la prospettiva del locatore.

Dal punto di vista del locatore, il valore residuo dell'asset è una componente fondamentale del rendimento del leasing finanziario e la sua stima incide direttamente sull'ammontare dell'investimento netto e sul tasso di rendimento effettivo del contratto.

L'IFRS 16 distingue tra valore residuo garantito — la quota di valore residuo la cui realizzazione è assicurata da una garanzia del locatario o di un terzo qualificato, inclusa nell'investimento netto — e il valore residuo non garantito — la quota il cui realizzo dipende dal valore di mercato effettivo dell'asset alla scadenza, anch'essa inclusa nell'investimento netto ma soggetta a verifica periodica per evidenziare eventuali riduzioni permanenti di valore.

⁵³ Il trattamento contabile del locatore nel leasing operativo è disciplinato dai parr. 81-88 di IFRS 16. Il par. 81 stabilisce che il locatore deve rilevare i pagamenti per leasing derivanti da un leasing operativo come ricavi secondo un criterio lineare o secondo un altro criterio sistematico, se tale criterio è più rappresentativo dello schema con cui si riduce il beneficio derivante dall'uso del bene sottostante. I costi, incluso l'ammortamento, sostenuti per conseguire i ricavi da leasing sono rilevati come costi. Il par. 83 precisa che il locatore deve aggiungere ai costi diretti iniziali sostenuti nell'ottenere un leasing operativo il valore contabile del bene sottostante e ammortizzarli nel corso della durata del leasing secondo lo stesso criterio adottato per i ricavi da leasing. Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, parr. 81-88.

Una riduzione permanente del valore residuo non garantito deve essere immediatamente rilevata nel conto economico del locatore come perdita, con conseguente riduzione dell'investimento netto, anche prima della scadenza del contratto; la gestione del rischio di valore residuo è quindi una componente essenziale del modello di business dei locatori finanziari, in particolare per le categorie di asset soggette a rapida obsolescenza tecnologica o a mercati secondari illiquidi.

1.6.5 Le modifiche al contratto lato locatore e l'informativa integrativa del locatore

Dal punto di vista del locatore, le modifiche al contratto di leasing sono disciplinate in modo differenziato a seconda che il contratto sia classificato come finanziario o operativo.⁵⁴

Nel leasing operativo, l'IFRS 16 prevede che qualsiasi modifica sia trattata come un nuovo leasing dalla data di decorrenza della modifica, con i pagamenti anticipati ricevuti o i corrispettivi pagati in connessione con la modifica trattati come pagamenti per il nuovo leasing; in altri termini, il locatore ricomincia da capo nella rilevazione dei canoni attivi su base lineare per la durata del leasing modificato.

Nel leasing finanziario le conseguenze di una modifica dipendono dalla sua natura; se la modifica avrebbe dato luogo ad un leasing operativo ab origine — ad esempio perché la proroga convenuta porta la durata totale ben sotto la vita economica del bene — il locatore contabilizza la modifica come se iniziasse un nuovo leasing operativo dalla data di decorrenza della modifica, misurando il bene da iscrivere nell'attivo al valore contabile dell'investimento netto nel leasing alla data della modifica.

Il quadro normativo del locatore è completato dai requisiti di informativa ad esso dedicati, disciplinati ai paragrafi 89-97 del principio.

Tali disposizioni richiedono l'adozione di un sistema di *disclosure* qualitativa e quantitativa, articolato per tipologia di contratto.⁵⁵

⁵⁴ Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*.

⁵⁵ Il par. 89 impone una disclosure qualitativa e quantitativa tale da consentire agli utilizzatori di valutare l'effetto dei contratti di leasing sulla situazione patrimoniale-finanziaria, il risultato economico e i flussi di cassa del locatore.

Per il leasing finanziario, le informazioni quantitative da fornire comprendono l'investimento netto nel leasing con relativo scadenziario per scaglioni, la riconciliazione tra l'investimento lordo e il valore attuale dei pagamenti minimi, i proventi finanziari non realizzati, i valori residui non garantiti, le perdite su crediti rilevate nell'esercizio nonché i canoni variabili inclusi nel conto economico.

Per il leasing operativo, le informazioni quantitative da fornire comprendono i futuri pagamenti per leasing non cancellabili aggregati per scadenze, i proventi da leasing rilevati nell'esercizio distinguendo i canoni fissi dai canoni variabili, nonché il valore contabile degli asset concessi in leasing operativo per categoria.

Le informazioni qualitative devono includere una descrizione del portafoglio di leasing del locatore, con particolare riferimento alle tipologie principali di asset concessi in leasing, alle caratteristiche dei contratti — opzioni di acquisto, valori residui garantiti, garanzie accessorie — e ai rischi significativi ai quali il locatore è esposto — rischio di credito del portafoglio di leasing finanziario, rischio di valore residuo nel leasing operativo.

La completezza di questa informativa è funzionale a consentire agli analisti di valutare la qualità del portafoglio del locatore e di stimare i flussi di cassa futuri attesi, i quali sono la principale fonte di valore per le società di leasing e per i locatori industriali che utilizzano il leasing come canale di vendita.

1.7 Le operazioni di sale and leaseback

Le operazioni di sale and leaseback rappresentano il punto in cui le due prospettive finora esaminate si incontrano nella stessa transazione: lo stesso soggetto è prima venditore e poi locatario, e la contabilizzazione dipende dall'interazione tra l'IFRS 16 e l'IFRS 15.

1.7.1 Definizione e identificazione del trasferimento come vendita ai sensi dell'IFRS 15

Per le operazioni di *sale and leaseback* è prevista una disciplina specifica; questa operazione prevede che un'impresa venda un bene ad un terzo acquirente e

contestualmente ne ottenga il diritto d'uso mediante un contratto di leasing; questa tipologia contrattuale è diffusa soprattutto nel settore immobiliare e nel settore dell'aviazione, e rappresenta uno strumento di ottimizzazione finanziaria che consente di monetizzare attività immobilizzate mantenendone l'utilizzo operativo.⁵⁶

La corretta contabilizzazione di un'operazione di sale and leaseback dipende in via preliminare dalla verifica se il trasferimento del bene all'acquirente-locatore si qualifica come vendita ai sensi dell'IFRS 15; il criterio richiede di valutare se la performance obligation del cedente nei confronti dell'acquirente è stata soddisfatta, applicando i cinque indicatori di trasferimento del controllo previsti dal par. 38 dell'IFRS 15, ossia il titolo legale della proprietà, il possesso fisico del bene, il trasferimento dei rischi e dei benefici significativi, l'accettazione dell'asset da parte dell'acquirente e il diritto al pagamento.

L'operazione è contabilizzata come vendita reale solo se il controllo viene trasferito all'acquirente-locatore, con le conseguenze illustrate nel paragrafo seguente.

L'applicazione dei cinque indicatori di trasferimento del controllo alle operazioni di sale and leaseback presenta difficoltà pratiche specifiche che non si riscontrano nelle ordinarie transazioni di vendita disciplinate dall'IFRS 15, e che derivano dalla natura strutturalmente contraddittoria dell'operazione; il cedente trasferisce formalmente la proprietà del bene ma ne mantiene l'utilizzo mediante il contratto di leasing contestuale, creando una situazione nella quale alcuni indicatori di controllo puntano in direzione opposta rispetto ad altri.⁵⁷

⁵⁶ Le operazioni di sale and leaseback sono disciplinate dai parr. 98-103 dell'IFRS 16.

Il criterio per determinare se il trasferimento costituisce una vendita è il criterio previsto dall'IFRS 15: se la performance obligation del venditore cedente è soddisfatta, si ha una vendita e il venditore-locatario rileva solo il gain o la loss relativa al diritto ceduto.

Il tema presenta rilevanti difficoltà applicative, soprattutto nei casi di sale and leaseback con opzioni di riacquisto, nei quali l'IFRS 16 stabilisce che, se il cedente sostanzialmente mantiene tutti i rischi e i benefici connessi al bene, l'operazione non può essere contabilizzata come vendita.

L'Amendment del settembre 2022 ha fornito chiarimenti ulteriori in merito alla misurazione del ROU Asset nelle operazioni che qualificano come vendita.

cfr. IASB, *Lease Liability in a Sale and Leaseback — Amendments to IFRS 16*, IFRS Foundation, London, 2022

⁵⁷ La complessità dell'applicazione dei criteri IFRS 15 alle operazioni di sale and leaseback è riconosciuta esplicitamente dallo IASB nel Basis for Conclusions di IFRS 16, parr. BC271-BC279, ove viene illustrato il ragionamento che ha condotto alla scelta di ancorare la qualificazione della vendita ai criteri di IFRS 15 piuttosto che sviluppare criteri specifici per le operazioni di sale and leaseback.

La difficoltà più rilevante riguarda il trasferimento dei rischi e dei benefici significativi; in una sale and leaseback con leaseback di lunga durata che copre sostanzialmente tutta la vita economica residua del bene, il cedente mantiene i rischi operativi connessi all'utilizzo dell'asset attraverso il contratto di leasing, il che potrebbe suggerire che il controllo non sia mai stato trasferito.

Tuttavia, lo IASB ha chiarito che nell'IFRS 15 il trasferimento del controllo non richiede il trasferimento di tutti i rischi e i benefici — è sufficiente che il compratore abbia la capacità di dirigere l'uso dell'asset e di ottenerne i benefici residui — e che la presenza di un contratto di leasing contestuale non è di per sé sufficiente ad impedire la qualificazione come vendita.⁵⁸

La seconda difficoltà riguarda il diritto al pagamento; nelle operazioni strutturate con canoni di leaseback significativamente superiori o inferiori al mercato, sorge la questione se il prezzo di vendita rappresenta effettivamente il corrispettivo per la cessione del controllo o incorpora invece componenti di prepagamento o di finanziamento relative al leasing contestuale; questa distinzione è cruciale perché incide sull'ammontare del gain riconoscibile al momento della transazione.

Nella prassi, il caso più problematico è quello delle operazioni immobiliari con leaseback a lungo termine — tipicamente superiore a dieci anni — nelle quali il cedente mantiene il possesso fisico del bene, continua ad utilizzarlo per la sua attività operativa e si è impegnato a pagare i canoni per un periodo che copre una parte significativa della vita economica residua dell'immobile; in queste circostanze, la valutazione congiunta degli indicatori dell'IFRS 15 può portare a conclusioni divergenti, e la prassi ha mostrato che operazioni strutturalmente analoghe sono state contabilizzate in modo

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases – Basis for Conclusions*, IFRS Foundation, Londra, 2016, parr. BC271-BC279.

⁵⁸ IFRS 15, par. 38, elenca i cinque indicatori di trasferimento del controllo come elementi da considerare congiuntamente e non alternativamente; nessun singolo indicatore è determinante. Lo IASB ha chiarito in sede di Basis for Conclusions che la presenza di un leaseback contestuale non preclude automaticamente la qualificazione come vendita, in quanto il locatario ottiene un diritto d'uso — non il controllo dell'asset — attraverso il contratto di leasing. Cfr. IASB, *IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers — Basis for Conclusions*, IFRS Foundation, Londra, 2014, parr. BC156-BC162.

diverso da entità diverse, generando problemi di compatibilità che sono stati segnalati nell'ambito del PIR dell'IFRS 16.⁵⁹

In caso contrario — quando il cedente mantiene sostanzialmente tutti i rischi e i benefici connessi all'asset — l'operazione non si qualifica come vendita e si applica il modello del finanziamento garantito.

1.7.2 La contabilizzazione quando la vendita è riconosciuta e il modello del finanziamento garantito

Quando il trasferimento del bene all'acquirente-locatore si qualifica come vendita ai sensi dell'IFRS 15, il venditore-locatario procede alla derecognition del bene dal suo stato patrimoniale e contestualmente rileva un Right-of-Use Asset per un importo pari alla quota del valore contabile precedente del bene che corrisponde al diritto d'uso mantenuto mediante il contratto di leasing.

Il gain o la loss sulla vendita viene riconosciuto esclusivamente per la parte relativa al diritto ceduto all'acquirente-locatore, con la conseguenza che la porzione del valore contabile che rimane iscritta come ROU Asset non genera nessun utile o perdita al momento della transazione; in altre parole, il cedente-locatario riconosce in conto economico solamente la plusvalenza o la minusvalenza che si riferisce ai diritti effettivamente trasferiti, mentre la quota che corrisponde al diritto d'uso che si riacquisisce mediante il contratto di leasing viene neutralizzata rilevando il ROU Asset, in questo modo garantendo che l'operazione non generi utili artificiali che derivano dalla cessione e immediata rilocalizzazione del medesimo bene.

La prospettiva del compratore-locatore è simmetricamente disciplinata dall'IFRS 16, il quale riconduce ai modelli generali di contabilizzazione del locatore, senza prevedere deroghe specifiche per le operazioni di sale and leaseback⁶⁰; in pratica, il compratore-

⁵⁹ Cfr. EFRAG, *Draft Comment Letter — PIR IFRS 16*, luglio 2025, Appendice 1, par. 71-85, ove EFRAG segnala la difficoltà di applicazione dei criteri IFRS 15 alle operazioni di sale and leaseback come una delle questioni di alta priorità emerse dalla consultazione, con particolare riferimento alle operazioni immobiliari di lungo periodo e alle strutture del settore dello shipping nelle quali il trasferimento del controllo è particolarmente difficile da valutare.

⁶⁰ IFRS 16, par. 102, disciplina la contabilizzazione lato acquirente-locatore nelle operazioni di sale and leaseback in cui il trasferimento si qualifica come vendita ai sensi di IFRS 15. Il principio rimanda ai modelli generali di contabilizzazione del locatore: se il contratto di leasing contestuale si qualifica come leasing finanziario, il compratore-locatore rileva un credito finanziario;

locatore rileva in primo luogo l'asset acquistato al fair value determinato alla data della transazione — il quale coincide con il prezzo di vendita se questo è allineato al fair value o differisce da esso quando il prezzo riflette la contestuale rinegoziazione del leasing.⁶¹ Successivamente, applica i criteri di classificazione del locatore al contratto di leasing contestuale.

Se il contratto soddisfa i criteri del leasing finanziario — tipicamente quando il leaseback sostanzialmente copre tutta la vita economica residua dell'asset e il valore attuale dei canoni copre sostanzialmente il fair value, il compratore-locatario disiscrive l'asset e rileva un credito finanziario.

Se il contratto è un leasing operativo, il compratore-locatore mantiene l'asset iscritto nel suo attivo e provvederà ad effettuare gli ammortamenti.

In entrambi i casi, i proventi che derivano dal contratto di leasing sono rilevati nel conto economico del compratore-locatore secondo i principi applicabili al tipo di leasing, senza nessuna deroga per la circostanza che il bene sia stato acquistato nell'ambito di un'operazione di sale and leaseback.

Quando il trasferimento dell'asset al compratore non si qualifica come vendita ai sensi dell'IFRS 15 — di solito perché il cedente mantiene sostanzialmente tutti i rischi e i benefici connessi all'asset attraverso una combinazione di obblighi contrattuali, canoni di leaseback o opzioni di riacquisto che coprono l'intera vita economica dell'asset — l'IFRS 16 impone il cd modello del finanziamento garantito, nel quale l'intera operazione è trattata come un prestito garantito dall'asset.⁶²

se si qualifica come leasing operativo, il compratore-locatore iscrive l'asset acquistato al fair value e contabilizza il contratto di leasing secondo il modello operativo.

In entrambi i casi, l'acquirente-locatore applica i criteri di classificazione del locatore con riferimento ai termini del contratto di leasing concordati contestualmente alla vendita.

⁶¹ La complessità lato acquirente-locatore emerge principalmente nei casi in cui il contratto di leasing contestuale alla vendita non ha caratteristiche di mercato standard.

Se il canone è significativamente inferiore al canone di mercato corrente per l'asset, il compratore-locatore potrebbe avere classificato il contratto come leasing operativo — perché i pagamenti non coprono sostanzialmente tutto il fair value — ma allo stesso tempo ha pagato un prezzo di acquisto superiore al fair value dell'asset per compensare la riduzione del canone.

In questi casi, la differenza tra il prezzo di acquisto e il fair value dell'asset deve essere rilevata come pagamento anticipato del locatore, da imputare ai proventi del leasing nel corso della durata del contratto secondo il criterio dell'interesse effettivo.

Cfr. ERNST & YOUNG, *Applying IFRS: IFRS 16 Leases*.

⁶² IFRS 16, par. 103, disciplina il trattamento delle operazioni di sale and leaseback in cui il trasferimento non si qualifica come vendita ai sensi di IFRS 15.

Dal punto di vista del cedente-locatario, il modello del finanziamento garantito produce i seguenti effetti contabili.

L'asset non viene deiscritto dal bilancio e rimane iscritto al suo valore contabile precedente alla transazione, continuando ad essere ammortizzato secondo i criteri originali.

Il corrispettivo ricevuto dal compratore viene rilevato come passività finanziaria, classificata tra i debiti finanziari a seconda della scadenza.

I canoni periodici pagati al compratore sono ripartiti tra quota capitale — che riduce la passività — e quota interessi — che è rilevata come onere finanziario in conto economico — calcolate con il metodo dell'interesse effettivo.

Sulla vendita non viene infine rilevato alcun gain o loss, in quanto non si è verificata alcuna vendita.

Dal punto di vista del compratore-locatore, il modello speculare produce i seguenti effetti.

L'asset non viene iscritto nel bilancio del compratore, il quale non ha acquisito il controllo economico del bene.

Il corrispettivo pagato viene rilevato come credito finanziario.

I canoni ricevuti sono infine ripartiti tra rimborso del credito e proventi finanziari calcolati con il metodo dell'interesse effettivo.

Nei casi più complessi — come i *synthetic sale and leaseback* che caratterizzano il settore dello *shipping* — il compratore tipicamente è una società veicolo — SPV — costituita appositamente per l'operazione, e la combinazione di credito ed interessi avviene nel bilancio della SPV, con eventuale consolidamento nel bilancio degli istituti finanziari che hanno finanziato la stessa SPV.

In questi casi, sia il cedente-locatario sia il compratore-locatore applicano il modello del "finanziamento garantito": il cedente non deiscrive l'asset e non rileva alcun ROU Asset, rilevando invece una passività finanziaria per un importo pari al corrispettivo ricevuto; il compratore non rileva l'asset ma un credito finanziario per il medesimo importo.
Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, par. 103.

1.7.3 Sale and leaseback con prezzo diverso dal fair value

Nelle operazioni di sale and leaseback qualificate come vendita, spesso il prezzo di vendita concordato non coincide con il fair value corrente dell'asset al momento della transazione⁶³; questa discrepanza può verificarsi in entrambe le direzioni.

Se il prezzo è superiore al fair value, il compratore paga un premium che rappresenta, di fatto, un finanziamento aggiuntivo che il venditore restituirà attraverso canoni di leaseback superiori a quelli di mercato; al contrario, se il prezzo è inferiore al fair value, il cedente accetta un prezzo scontato che funge da pagamento anticipato, ottenendo in cambio canoni più bassi o condizioni di leasing più favorevoli rispetto ai valori standard.

L'IFRS 16 non consente al cedente-locatario di rilevare l'intera differenza tra il prezzo e il fair value come componente del gain o della loss sulla vendita, visto che parte di esso rappresenta in realtà un pagamento anticipato o un'anticipazione ricevuta in relazione al leasing contestuale.

Quando il prezzo di vendita supera il fair value, il cedente-locatario ha ricevuto dal compratore-locatore una somma superiore al valore corrente dell'asset; l'eccedenza non rappresenta un guadagno reale sulla vendita, ma un finanziamento implicito: il compratore ha anticipato al cedente una somma che quest'ultimo restituirà nel corso del leasing attraverso canoni più elevati rispetto a quelli di mercato.

Di conseguenza, il cedente-locatario deve incrementare la Lease Liability iniziale dell'importo di tale eccedenza, che viene poi estinta attraverso i canoni futuri secondo il metodo dell'interesse effettivo.

⁶³ IFRS 16, parr. 100-101, disciplina il trattamento delle operazioni di sale and leaseback qualificate come vendita quando il prezzo di vendita differisce dal fair value dell'asset.

Il par. 100 distingue due scenari: (a) se il prezzo di vendita è superiore al fair value, l'eccedenza rappresenta un pagamento anticipato aggiuntivo da parte del compratore-locatore, che il cedente-locatario deve rilevare come incremento della Lease Liability; (b) se il prezzo di vendita è inferiore al fair value, la differenza rappresenta un pagamento anticipato da parte del cedente-locatario al compratore, che deve essere rilevata come aggiuntivo pagamento per leasing che riduce la Lease Liability.

In entrambi i casi, il gain o la loss sulla vendita riconosciuto dal cedente-locatario è limitato alla quota relativa ai diritti trasferiti al compratore, con rettifica dell'importo per tenere conto del differenziale di prezzo rispetto al fair value.

Il gain sulla vendita viene invece calcolato esclusivamente sulla base del fair value dell'asset, ignorando la parte di prezzo riconducibile alle condizioni non di mercato del leasing.

Quando il prezzo di vendita è inferiore al fair value, la situazione si inverte: è il cedente-locatario ad aver implicitamente anticipato al compratore una somma, accettando un corrispettivo ridotto in cambio di canoni futuri più favorevoli — tipicamente inferiori a quelli di mercato.

Tale differenza non rappresenta una perdita reale sulla vendita, ma un pagamento anticipato dei canoni futuri e, di conseguenza, il cedente-locatario deve ridurre la Lease Liability iniziale di tale importo, che viene riconosciuto come componente dei pagamenti del leasing lungo la durata del contratto secondo il metodo dell'interesse effettivo.

In entrambi i casi, il gain o la loss finale rilevato a conto economico riflette esclusivamente la quota di diritto sull'asset effettivamente trasferita al compratore — la parte di ownership ceduta — depurata dagli aggiustamenti connessi alle condizioni non di mercato del leasing contestuale.

1.7.4 L'Amendment del settembre 2022 e i chiarimenti sulla misurazione della Lease Liability

L'Amendment pubblicato dallo IASB nel settembre 2022 ha introdotto chiarimenti specifici per quanto concerne la misurazione della Lease Liability nelle operazioni di sale and leaseback qualificate come vendita, risolvendo un'incertezza applicativa che aveva generato divergenze significative.⁶⁴

Prima dell'Amendment, l'IFRS 16 non indicava esplicitamente se i pagamenti variabili previsti dal contratto di leaseback — i canoni che non dipendono da indici o tassi, ma

⁶⁴ L'Amendment del settembre 2022 "Lease Liability in a Sale and Leaseback – Amendments to IFRS 16" ha chiarito come il cedente-locatario debba misurare la Lease Liability nelle operazioni qualificate come vendita.

Prima dell'Amendment, esisteva incertezza su come trattare i pagamenti per leasing variabili non dipendenti da indici o tassi: alcuni applicatori li includevano nella Lease Liability – aumentandola – mentre altri li escludevano.

Cfr. IASB, *Lease Liability in a Sale and Leaseback – Amendments to IFRS 16*, IFRS Foundation, Londra, settembre 2022.

da variabili quali i ricavi generati dall'asset o il suo effettivo utilizzo — dovevano essere inclusi nella misurazione iniziale della Lease Liability.

In assenza di una previsione specifica, si erano sviluppati due orientamenti contrapposti: alcuni applicatori includevano tali pagamenti nella Lease Liability iniziale, mentre altri li escludevano rilevandoli a conto economico nel periodo di competenza, con significativi effetti sulla misurazione della passività e sul gain riconoscibile al momento della transazione.

L'Amendment ha chiarito che questi pagamenti variabili che non dipendono da indici o tassi non devono essere inclusi nella misurazione iniziale della Lease Liability, allineando il trattamento delle operazioni di sale and leaseback al principio generale già previsto dai par. 38-39 dell'IFRS 16; la conseguenza diretta di questo chiarimento è che, nelle operazioni di sale and leaseback con componente variabile significativa nel canone di leaseback, la Lease Liability iniziale risulta più contenuta rispetto a quanto calcolato dagli applicatori che in precedenza includevano tale componente.

Una Lease Liability più bassa alla data della transazione produce a sua volta effetti sul gain riconoscibile al momento della transazione; il gain sulla vendita viene ridotto in misura proporzionale al ROU Asset rilevato, il quale è a sua volta commisurato alla Lease Liability iniziale: una Lease Liability più bassa genera un ROU Asset più basso, una riduzione proporzionalmente minore del gain, e quindi un gain netto maggiore riconosciuto a conto economico nell'esercizio in cui avviene la transazione.

L'Amendment si applica retrospettivamente alle operazioni di sale and leaseback avvenute dopo la data di prima applicazione dell'IFRS 16 e non ancora concluse alla data di prima applicazione dell'Amendment stesso, con efficacia obbligatoria a partire dal 1° gennaio 2024 e applicazione anticipata consentita.

1.8 La transizione all'IFRS 16

Il problema dell'applicazione retrospettiva, affrontato dall'Amendment del 2022 per le sole operazioni di sale and leaseback, si è posto in termini molto più ampi al momento del passaggio dallo IAS 17 all'IFRS 16, quando tutte le entità hanno dovuto scegliere come rilevare per la prima volta i contratti in essere.

1.8.1 I metodi di prima applicazione: il metodo retrospettivo completo e il metodo retrospettivo modificato

Il principio contabile IFRS 16 consente due metodi alternativi di prima applicazione, la cui scelta ha significative implicazioni sulla qualità dell'informazione comparativa presentata nel bilancio del primo esercizio di adozione.⁶⁵

Il primo metodo è il metodo retrospettivo completo — full retrospective, il quale richiede di rideterminare tutti i dati comparativi come se l'IFRS fosse sempre stato in vigore sin dalla data di stipula di ciascun contratto di leasing in essere.⁶⁶

Il suo principale svantaggio è il costo applicativo, perché ricostruire retroattivamente tutti i contratti in essere come se l'IFRS 16 fosse sempre stato vigente, richiede di recuperare le condizioni originarie di ciascun contratto e i tassi di attualizzazione storici vigenti alla data di stipula; si tratta però di un'operazione particolarmente onerosa per le entità aventi portafogli numerosi e datati.

Dal punto di vista degli utilizzatori del bilancio — e in particolare degli analisti finanziari e degli investitori istituzionali, il metodo retrospettivo completo produce un'informativa significativamente superiore rispetto al metodo modificato, per il fatto che consente il confronto diretto tra i dati dell'esercizio corrente e i dati comparativi senza necessità di aggiustamenti extra-contabili; quando un'entità adotta il metodo retrospettivo completo, l'analista che costruisce un modello di valutazione che confronta i ratio finanziari nel tempo dispone di dati elaborati secondo gli stessi criteri contabili, in quanto la Lease Liability, il ROU Asset, il leverage ratio, il ROA e l'EBITDA del periodo corrente e del periodo comparativo sono tutti calcolati con la medesima metodologia.

Questa omogeneità è il presupposto per la costruzione di affidabili proiezioni finanziarie.

⁶⁵ Cfr. BDO IFRS Advisory Limited (2019), *IFRS in Practice 2019/2020: IFRS 16 Leases*, BDO Global, London.

⁶⁶ I due metodi di transizione sono disciplinati dall'Appendice C di IFRS 16, parr. C1-C19.

Il par. C3 consente l'utilizzo di una serie di expedient pratici in combinazione con entrambi i metodi, al fine di ridurre il costo della transizione.

Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, Appendice C.

In alternativa al metodo retrospettivo completo, l'IFRS 16 consente il metodo retrospettivo modificato — *modified retrospective*, il quale non richiede la rideterminazione dei dati comparativi e imputa l'effetto cumulativo dell'adozione come rettifica del saldo di apertura delle riserve di utili alla data di prima applicazione⁶⁷; in applicazione di questo metodo, il locatario rileva il ROU Asset e la Lease Liability alla data di prima applicazione — per la maggior parte delle entità il 1° gennaio 2019 — senza rielaborare i periodi precedenti.

Quindi i dati comparativi presentati nel bilancio del primo esercizio di applicazione rimangono elaborati secondo lo IAS 17, rendendo il confronto tra i due esercizi presentati non direttamente comparabile sotto il profilo della struttura patrimoniale e degli indicatori finanziari; per compensare questa limitazione, l'IFRS 16 richiede che le entità devono divulgare in nota una riconciliazione tra le passività per leasing iscritte alla data di prima applicazione ai sensi dello IAS 17, fornendo agli utilizzatori una base informativa sufficiente per stimare l'ordine di grandezza dell'impatto del cambiamento del principio.⁶⁸

Un analista che vuole ricostruire i dati comparativi deve effettuare calcoli manuali con assunzioni proprie, introducendo un elemento di soggettività che il metodo completo evita del tutto.⁶⁹

Inoltre, il metodo retrospettivo modificato consente di scegliere, contratto per contratto, tra due modalità di misurazione del ROU Asset alla data di prima applicazione.

⁶⁷ IFRS 16, Appendice C, par. C7, disciplina il metodo retrospettivo modificato: *"A lessee shall recognise a cumulative catch-up adjustment to the opening balance of retained earnings (or other component of equity, as appropriate) at the date of initial application."*

L'effetto cumulativo è determinato contratto per contratto alla data di prima applicazione, senza necessità di ricostruire la storia di ciascun contratto dalla data di stipula originaria.

⁶⁸ IFRS 16, Appendice C, par. C12, richiede che le entità che adottano il metodo retrospettivo modificato divulgino in nota la riconciliazione tra i futuri pagamenti minimi per leasing operativi divulgati ai sensi di IAS 17 alla fine dell'esercizio precedente e la Lease Liability rilevata alla data di prima applicazione, con spiegazione delle differenze.

Cfr. BDO IFR ADVISORY LIMITED, *IFRS in Practice 2019/2020: IFRS 16 Leases*, BDO Global, Londra, 2019.

⁶⁹ Cfr. CFA INSTITUTE, *IFRS 16 Leases: Implications for Financial Analysis*, CFA Institute Research Foundation, Charlottesville, 2020, che illustra in dettaglio le difficoltà incontrate dagli analisti nell'interpretazione dei bilanci del primo anno di applicazione di IFRS 16 redatti con il metodo retrospettivo modificato, documentando la necessità di aggiustamenti manuali per rendere comparabili i dati dei due esercizi presentati.

La prima modalità prevede di misurare il ROU Asset alla data di prima applicazione come se l'IFRS 16 fosse sempre stato in vigore, attualizzando i pagamenti futuri all'IBR alla data di transizione; la seconda modalità — più semplice e più diffusa nella prassi — prevede invece di misurarlo ad un importo pari alla Lease Liability, rettificato per eventuali pagamenti anticipati o accantonamenti per leasing presenti nel bilancio immediatamente precedente.

La scelta della seconda modalità, combinata con l'esclusione dei costi diretti iniziali consentita dagli expedient pratici, produce tipicamente un ROU Asset leggermente inferiore alla Lease Liability, con un impatto negativo netto sul patrimonio alla data di transizione che viene rilevato come rettifica delle riserve di utili di apertura.

Nella prassi applicativa, per ragioni di costo e complessità, quasi la totalità delle entità ha adottato il metodo retrospettivo modificato; questa scelta, comprensibile dal punto di vista operativo, ha tuttavia avuto come conseguenza che i bilanci del primo esercizio di applicazione dell'IFRS 16 contenevano dati comparativi elaborati secondo lo IAS 17, rendendo il confronto tra i due esercizi particolarmente difficile per gli analisti.

La riconciliazione obbligatoria in nota ha tuttavia fornito agli utilizzatori una base informativa sufficiente per stimare l'impatto del cambiamento del principio, compensando parzialmente la mancanza di dati comparativi rideterminati.

1.8.2 Gli expedient pratici in sede di prima applicazione

L'Appendice C dell'IFRS 16 mette a disposizione dei redattori un ampio ventaglio di expedient pratici applicabili in sede di prima applicazione, concepiti per ridurre il costo della transizione senza sacrificare la qualità dell'informazione per gli utilizzatori del bilancio⁷⁰; la disponibilità di questi strumenti semplificativi riflette la consapevolezza dello IASB in merito al fatto che applicare in modo pienamente retrospettivo il modello del Right-of-use ad un portafoglio di contratti stipulati in anni precedenti —

⁷⁰ L'elenco completo degli expedient pratici disponibili in sede di prima applicazione è contenuto nell'Appendice C di IFRS 16, parr. C3-C12.

Lo IASB ha deliberatamente fornito un ampio menu di semplificazioni per ridurre il costo della transizione, riconoscendo che richiedere la piena retrospettività per tutti i contratti in essere avrebbe generato oneri sproporzionati, soprattutto per le entità con portafogli di leasing numerosi. Cfr. IASB, *IFRS 16 Leases – Basis for Conclusions*, cit., parr. BC266-BC294.

ricostruendo le condizioni originarie di ciascun contratto, i tassi storici di attualizzazione e le valutazioni delle opzioni effettuate al momento della stipula — avrebbe generato oneri di implementazione sproporzionati, soprattutto per le entità con portafogli numerosi e diversificati.

Gli expedient pratici disponibili in sede di prima applicazione sono i seguenti.

Il primo expedient consiste nell'esclusione dall'ambito dei contratti il cui termine previsto cade entro i dodici mesi successivi alla data di prima applicazione, consentendone la contabilizzazione come leasing a breve termine senza necessità di calcolare ROU Asset e Lease Liability.

Il secondo expedient prevede l'applicazione di un unico tasso di sconto ad un portafoglio di leasing con caratteristiche ragionevolmente simili — single discount rate — anziché un IBR specifico per ciascun contratto.

Il terzo expedient riguarda l'esclusione, nel metodo retrospettivo modificato, dei costi diretti iniziali dalla misurazione del ROU Asset alla data di prima applicazione.

Il quarto expedient consiste nell'utilizzo del giudizio disponibile alla data di prima applicazione per determinare la durata del leasing dei contratti contenenti opzioni di proroga o di risoluzione — use of hindsight — anziché ricostruire la valutazione storica.

Il quinto expedient prevede la non separazione delle componenti di leasing e non-leasing per i contratti in essere alla data di prima applicazione, trattando l'intero contratto come un unico leasing.

Il sesto expedient consiste nel ricorso alla classificazione effettuata ai sensi di IAS 17 come indicatore dell'esistenza di un leasing ai sensi di IFRS 16, evitando la rivalutazione retrospettiva di tutti i contratti secondo il nuovo framework di identificazione.

Il settimo expedient riguarda l'esclusione dalla rivalutazione dei contratti classificati come leasing operativi ai sensi di IAS 17 con durata residua inferiore a dodici mesi, trattandoli come leasing a breve termine.

L'ottavo expedient, infine, prevede nel metodo retrospettivo modificato la possibilità di misurare il ROU Asset al valore della Lease Liability alla data di prima applicazione,

anziché ricostruire retrospettivamente il valore che avrebbe avuto se IFRS 16 fosse sempre stato in vigore.

Ognuno di questi expedient è indipendente dagli altri e può essere adottato selettivamente per specifiche classi di asset o tipologie di contratto, purché applicato in modo sistematico e coerente a tutti i contratti che appartengono alla medesima classe; la combinazione degli expedient adottata da ciascuna entità deve essere divulgata nelle note di bilancio del primo esercizio di applicazione, unitamente alla quantificazione dell'impatto di ciascun expedient sull'ammontare del ROU Asset e della Lease Liability inizialmente rilevati.

In particolare, l'expedient del single discount rate è stato uno dei più ampiamente utilizzati nella prassi, consentendo riduzioni significative nel numero di calcoli dell'IBR richiesti, soprattutto per le entità con portafogli di leasing di autovetture e dispositivi informatici.⁷¹

1.8.3 Gli impatti sul patrimonio netto alla data di transizione

Uno degli aspetti più significativi della transizione all'IFRS 16 riguarda l'impatto sul patrimonio netto alla data di prima applicazione nel metodo retrospettivo modificato⁷²; visto che questo metodo non ridetermina i dati comparativi ma rileva l'effetto cumulativo come rettifica ai saldi di apertura delle riserve di utili, l'interrogativo è in quale misura il ROU Asset e la Lease Liability rilevati alla data di prima applicazione si equivalgono, e quale è la differenza netta che deve essere imputata al patrimonio netto.

⁷¹ L'expedient del single discount rate per portafoglio consente all'entità di applicare un unico tasso di attualizzazione a un portafoglio di leasing con caratteristiche ragionevolmente simili – tipologia di asset, valuta, durata residua – anziché determinare un IBR specifico per ciascun contratto.

Questa semplificazione è particolarmente utile per le entità con migliaia di contratti di leasing di autovetture, dispositivi informatici o punti vendita di caratteristiche omogenee, riducendo il numero di calcoli dell'IBR da migliaia a decine.

Cfr. KPMG IFRG LIMITED, *IFRS 16 Leases: Handbook*.

⁷² Nel metodo retrospettivo modificato, l'effetto cumulativo dell'adozione di IFRS 16 è rilevato come rettifica al saldo di apertura delle riserve di utili – retained earnings – alla data di prima applicazione, senza rideterminazione dei dati comparativi.

L'effetto sul patrimonio netto è dato dalla differenza tra il valore del ROU Asset e quello della Lease Liability rilevati alla data di prima applicazione, al netto dell'effetto fiscale differito.

Cfr. IFRS 16, Appendice C, par. C7.

A livello teorico, la Lease Liability alla data di prima applicazione corrisponde al valore attuale dei pagamenti futuri per leasing attualizzati all'IBR alla data di transizione, indipendentemente dalla storia del contratto.

Il ROU Asset nel metodo retrospettivo modificato è misurato, in alternativa, come se il leasing fosse sempre stato in vigore, attualizzandolo con l'IBR alla data di transizione, oppure ad un importo pari alla Lease Liability, rettificato per eventuali pagamenti anticipati o accantonamenti per leasing presenti nel bilancio immediatamente precedente; questa seconda scelta — la più diffusa nella prassi per la sua semplicità — produce un ROU Asset iniziale esattamente pari alla Lease Liability, con impatto netto nullo sul patrimonio netto prima degli effetti fiscali e delle rettifiche per pagamenti anticipati e accantonamenti.

L'adozione degli expedient pratici — in particolare l'esclusione dei costi diretti iniziali — riduce il valore del ROU Asset rispetto alla Lease Liability, generando un impatto negativo sul patrimonio netto.⁷³

Le evidenze empiriche raccolte nella fase di prima applicazione dell'IFRS 16 — esercizi 2019 e 2020 per i soggetti con esercizio coincidente con l'anno solare — mostrano che nella grande maggioranza dei casi la Lease Liability supera il ROU Asset, producendo un impatto negativo netto sul patrimonio netto.

Nei settori lease-intensive, questo impatto può essere rilevante in termini assoluti; per alcune delle maggiori catene di distribuzione al dettaglio europee, l'impatto negativo sul patrimonio netto alla data di transizione ha superato il miliardo di euro, pur trattandosi di una variazione puramente contabile e che non riflette nessuna variazione nella sostanza economica dell'entità.

⁷³I dati empirici sull'impatto patrimoniale della transizione a IFRS 16 sono documentati in J. MORALES-DÍAZ, C. ZAMORA-RAMÍREZ, "The Impact of IFRS 16 on Key Financial Ratios: A New Methodological Approach", *Accounting in Europe*, vol. 15, n. 1, 2018, pp. 105-133. Lo studio documenta che, nella grande maggioranza delle entità analizzate, la Lease Liability rilevata alla data di transizione supera il ROU Asset per effetto dell'esclusione dei costi diretti iniziali e della scelta di alcuni expedient semplificativi, con un impatto netto negativo sul patrimonio netto che nella mediana del campione supera il 5% del patrimonio netto pre-IFRS 16. Nei settori lease-intensive — quali retail e aviazione — l'impatto è significativamente più elevato.

Un elemento aggiuntivo di complessità è rappresentato dall'impatto fiscale della transizione all'IFRS 16⁷⁴: nelle giurisdizioni in cui le differenze temporanee generate dalla rilevazione del ROU Asset e della Lease Liability producono imposte differite, l'effetto fiscale riduce l'impatto netto sul patrimonio netto.

Tipicamente, la Lease Liability genera una differenza temporanea deducibile — la passività è contabilmente maggiore della base fiscale — e il ROU Asset genera una differenza temporanea tassabile — il valore contabile è maggiore della base fiscali — con le corrispondenti imposte differite attive e passive che si compensano parzialmente. Il risultato è che l'effetto netto sul patrimonio netto al netto delle imposte è significativamente inferiore all'effetto lordo, mitigando l'impatto visibile nei bilanci delle entità con aliquote fiscali elevate.

1.9 Le aree di giudizio professionale e le criticità applicative

I paragrafi precedenti hanno mostrato come il modello del locatario affidi al giudizio professionale alcune stime decisive, dall'incremental borrowing rate — paragrafo 1.5.2 — alla durata del leasing — paragrafo 1.5.3.

Il presente paragrafo completa il quadro esaminando due ambiti in cui tale giudizio assume una complessità particolare, le aggregazioni aziendali e i canoni variabili, entrambi oggetto di segnalazioni specifiche nelle comment letters al PIR — paragrafi 3.3 e 3.4.

⁷⁴ L'impatto fiscale della transizione a IFRS 16 dipende criticamente dal trattamento fiscale dei leasing nella giurisdizione dell'entità.

Nelle giurisdizioni in cui la base imponibile segue la contabilità civilistica — come l'Italia per le imprese IAS-adopter che utilizzano IFRS 16 anche ai fini fiscali, l'iscrizione del ROU Asset e della Lease Liability genera differenze temporanee tassabili e deducibili che devono essere rilevate rispettivamente come imposte differite passive e attive.

Cfr. IAS 12, par. 15(b) per l'eccezione iniziale al riconoscimento delle imposte differite, che non si applica alle differenze generate dalla transizione a IFRS 16 in quanto questa non è un'aggregazione aziendale.

1.9.1 Il leasing nelle aggregazioni aziendali

L'integrazione tra l'IFRS 16 e l'IFRS 3 rappresenta una delle aree di maggiore complessità tecnica nelle operazioni di aggregazione aziendale; quando un'entità acquista un'altra impresa che detiene contratti di leasing in corso, l'IFRS 3 introduce una deroga parziale al principio generale della misurazione al fair value per le attività e passività identificabili: in tale contesto, il professionista incaricato della Purchase Price Allocation — il processo di allocazione del corrispettivo pagato dall'acquirente alle singole attività acquisite e passività assunte, identificabili alla data di acquisizione — deve procedere determinando due valori fondamentali per ogni contratto di leasing significativo; nello specifico, il paragrafo 28B dell'IFRS 3 impone che la Lease Liability deve essere ricalcolata come se il contratto acquisito fosse un nuovo leasing alla data di acquisizione, utilizzando il tasso di interesse marginale (IBR) dell'acquirente aggiornato alla data di acquisizione.

Per quanto concerne il ROU Asset, la normativa prevede che esso sia misurato per un importo pari alla passività per il leasing come sopra determinata, ma opportunamente rettificato per riflettere i termini favorevoli o sfavorevoli del contratto rispetto ai prezzi correnti di mercato per asset analoghi⁷⁵.

A differenza della prassi vigente sotto il precedente regime IAS 17 — che richiedeva la rilevazione di un'attività immateriale (favorable lease) o di una passività (unfavorable lease) distinta — l'attuale quadro contabile impone che tale differenziale — cd. off-market component — venga assorbito direttamente nel valore del ROU Asset; questo approccio mira a semplificare la struttura della Purchase Price Allocation — PPA, evitando la proliferazione di voci intangibili separate, ma solleva criticità in termini di trasparenza informativa: l'incorporazione dei termini contrattuali nel valore dell'attivo rende infatti meno immediata la distinzione tra il valore intrinseco del diritto d'uso e il beneficio economico che deriva da condizioni contrattuali vantaggiose,

⁷⁵ Cfr. IFRS 3 *Business Combinations*, par. 28B e par. B42, quest'ultimo specifica che l'acquirente non deve rilevare attività o passività separate per i termini favorevoli o sfavorevoli, poiché l'aggiustamento del ROU Asset è considerato esaustivo per riflettere il valore di mercato del contratto di leasing acquisito.

influenzando direttamente le quote di ammortamento e i test di impairment successivi.⁷⁶

In ambito operativo, questo processo richiede di determinare il cd market rent discount rate; questo tasso può differire dall'IBR originario dell'acquisita per due ragioni principali: la variazione delle condizioni generali di mercato e l'evoluzione del profilo creditizio intervenute dalla stipula alla data di acquisizione.⁷⁷

La stima del market rent discount rate è un esercizio di elevato giudizio professionale, in quanto richiede l'utilizzo di dati di mercato osservabili — yield impliciti di immobili comparabili, tassi di locazione di mercato, ecc. — e comporta spesso l'intervento di valutatori esterni.

Il differenziale tra il canone contrattuale e il canone di mercato corrente, attualizzato a tale tasso per la durata residua, determina il valore della componente off-market.

Se il canone contrattuale risulta inferiore a quello di mercato, il differenziale attualizzato incrementa il valore del ROU Asset; viceversa, canoni superiori ne riducono il valore iscritto in PPA.

In entrambi i casi, tali rettifiche non danno luogo a voci separate in bilancio, ma influenzano il valore dell'attivo che verrà successivamente ammortizzato lungo la durata residua del contratto, con effetti che possono essere significativi per le entità dotate di numerosi contratti fuori mercato⁷⁸.

Tale meccanismo genera implicazioni fiscali rilevanti nelle giurisdizioni in cui le rettifiche da PPA hanno rilevanza tributaria e, poiché l'aggiustamento del ROU Asset

⁷⁶ La stima del "canone di mercato" alla data di acquisizione rappresenta una variabile critica: essa deve essere calibrata sulle condizioni correnti di mercato per immobili o asset con caratteristiche e durata residua analoghe, prescindendo dalle condizioni storiche vigenti alla nascita del contratto. Cfr. DELOITTE, *IFRS 16 Post-implementation Review – Deloitte Comment Letter*, ottobre 2025.

⁷⁷ La metodologia di determinazione del market rent discount rate nelle PPA non è espressamente disciplinata dall'IFRS 3 né dall'IFRS 16, ed è pertanto rimessa alla prassi professionale dei valutatori. Cfr. DELOITTE, *IFRS 16 Post-implementation Review – Deloitte Comment Letter*, ottobre 2025, che segnala l'assenza di *guidance* specifica come una delle principali lacune normative.

⁷⁸ A differenza del sistema US GAAP (ASC 805), dove il termine favorevole/sfavorevole può essere rilevato separatamente, l'IFRS 3.B42 vieta esplicitamente tale separazione, imponendo che l'aggiustamento del ROU Asset sia considerato esaustivo per riflettere il valore di mercato del contratto.

Cfr. KPMG, *IFRS 16 Leases: Handbook*, 2024.

modifica la base contabile rispetto a quella fiscale, emerge la necessità di rilevare attività per imposte anticipate o passività per imposte differite.

Questo inserimento attiva spesso un calcolo circolare, poiché l'imposta differita stessa concorre alla determinazione del valore residuo dell'avviamento — *goodwill*, richiedendo un approccio iterativo per convergere verso i valori definitivi della PPA.⁷⁹

Per acquisizioni che coinvolgono portafogli di leasing numerosi — come nel settore retail con centinaia di punti vendita, nelle compagnie aeree con flotte in leasing o negli operatori di telecomunicazioni con migliaia di siti antenna — lo sforzo valutativo richiesto può essere considerevole, impegnando team specialistici per diverse settimane con costi significativi rispetto al valore complessivo, tale onerosità è stata segnalata da Deloitte nella propria risposta al RFI del Post-implementation Review dell'IFRS 16, indicandola come un'area meritevole di chiarimento normativo da parte dello IASB, specialmente per quanto riguarda la metodologia di stima del tasso di mercato e l'evoluzione del trattamento delle componenti off-market all'interno delle business combination.⁸⁰

1.9.2 Ulteriori aree di giudizio: canoni variabili e garanzie del valore residuo

I contratti di leasing di immobili commerciali presentano frequentemente strutture di pagamento più complesse rispetto ai leasing di beni strumentali, incorporando canoni variabili di varia natura che, per la loro corretta classificazione ai fini dell'IFRS 16, richiedono un'analisi specifica⁸¹; la fattispecie più diffusa in molti mercati europei è quella del canone indicizzato all'inflazione — tipicamente all'indice dei prezzi al consumo CPI o specifici indici settoriali — che viene aggiornato periodicamente — di

⁷⁹ Il calcolo circolare derivante dall'interazione tra rettifiche del ROU Asset, imposte differite e avviamento è descritto in dettaglio in ERNST & YOUNG, *Applying IFRS: IFRS 16 Leases*, 2023.

⁸⁰ Cfr. DELOITTE, *IFRS 16 Post-implementation Review – Deloitte Comment Letter*, ottobre 2025.

⁸¹ I leasing di immobili con canoni indicizzati all'inflazione sono particolarmente diffusi in alcuni mercati europei – Italia, Francia, Belgio – dove la prassi commerciale di ancorare i canoni di affitto all'indice dei prezzi al consumo è consolidata.

In questi contratti, la Lease Liability è inizialmente misurata sulla base del canone corrente e viene rivalutata ogni volta che il contratto prevede l'aggiornamento del canone in funzione dell'indice, tipicamente su base annuale.

Cfr. PwC, *IFRS 16 PIR – PwC Response to the IASB RFI*, ottobre 2025.

solito annualmente — in funzione della variazione dell'indice rispetto ad un valore base contrattualmente definito.

Nel trattamento di questi canoni, l'IFRS 16 richiede di includere nella Lease Liability iniziale i pagamenti variabili indicizzati sulla base del valore dell'indice alla data di inizio del contratto — par. 28(b), senza proiettare le variazioni future dell'indice; la Lease Liability viene poi rivalutata ogni volta che il contratto prevede l'aggiornamento del canone in funzione dell'indice — tipicamente annualmente, rettificando il valore del ROU Asset.

Il disallineamento temporale tra la data di pubblicazione dell'indice e la data contrattuale di decorrenza del nuovo canone genera un mismatch nella rappresentazione del debito che EFRAG e PwC hanno segnalato come una delle aree di maggiore difficoltà applicativa nei portafogli immobiliari di grandi dimensioni.

Un'ulteriore fattispecie meritevole di analisi riguarda i rent-free periods — periodi iniziali di franchigia durante i quali il locatario non corrisponde il canone, molto diffusi nei contratti di locazione di uffici e spazi commerciali, hanno un trattamento specifico che produce un profilo di costo non lineare.

Nell'IFRS 16, i rent-free periods non riducono il valore del ROU Asset e della Lease Liability, ma alterano il profilo temporale dei pagamenti inclusi nella passività; i pagamenti durante il periodo di franchigia sono zero, invece i pagamenti successivi incorporano implicitamente il recupero del valore del periodo di franchigia.

L'ammortamento del ROU Asset è invece ripartito linearmente sull'intera durata del contratto, incluso il periodo di franchigia, producendo un costo di ammortamento costante per tutta la vita del contratto.

Il risultato è che nel periodo di franchigia il costo totale iscritto a conto economico — ammortamento + interessi — è superiore ai pagamenti effettivi — zero, mentre nel periodo successivo è inferiore ai pagamenti, con una redistribuzione inter-temporale del costo che differisce sia dal trattamento previsto dallo IAS 17 — il quale spalmava linearmente il costo totale, incluso il valore del rent-free — sia dalla realtà dei flussi di cassa.

Un profilo di complessità distinto ma di analoga rilevanza riguarda le garanzie del valore residuo, le quali costituiscono un elemento contrattuale rilevante in molte

tipologie di leasing — in particolare, nel leasing di beni tecnologici, di autoveicoli e di attrezzature industriali — e il loro trattamento contabile richiede valutazioni professionali sia dal punto di vista del locatario e sia da quello del locatore.

Dal punto di vista del locatario, la garanzia del valore residuo consiste nell'impegno a corrispondere al locatore, alla scadenza del contratto, la differenza — se positiva — tra il valore residuo contrattualmente garantito e il valore di mercato effettivo dell'asset. L'IFRS 16 richiede di includere nella Lease Liability l'importo che il locatario si aspetta di dover effettivamente corrispondere in esecuzione della garanzia — e non l'importo massimo garantito, determinato sulla base della stima del valore di mercato atteso dell'asset alla scadenza.

Quando il valore di mercato atteso è superiore al valore garantito, l'importo incluso nella Lease Liability è zero — visto che non si prevede nessun esborso; quando il valore di mercato atteso è inferiore al valore garantito, l'importo incluso è la differenza attesa, che deve essere aggiornata ad ogni data di bilancio in funzione dell'evoluzione delle aspettative sul valore residuo.⁸²

Per la prospettiva del locatore, per il quale il valore residuo incide direttamente sull'investimento netto e sul rendimento del contratto, si rinvia al paragrafo 1.6.4.

1.10 Le differenze applicative tra disciplina nazionale e IFRS 16

A conclusione della trattazione del principio internazionale, è utile ricondurre a sintesi le principali differenze tecniche emerse, nel corso del capitolo, tra la disciplina nazionale e l'IFRS 16 e che derivano dalla divergenza concettuale illustrata in apertura tra criterio patrimoniale e criterio del controllo.

⁸²La stima dell'importo atteso da corrispondere in esecuzione di una garanzia del valore residuo è una delle aree di maggiore incertezza nella misurazione della Lease Liability, in quanto dipende dalla previsione del valore di mercato dell'asset alla scadenza del contratto — una stima che per i contratti di lunga durata è soggetta a elevata incertezza.

Nella prassi, per le garanzie che sono molto probabilmente nulle — perché il valore atteso dell'asset alla scadenza supera il valore garantito, l'importo incluso nella Lease Liability è zero; per le garanzie che è probabile siano almeno parzialmente esercitate — tipiche nei leasing di beni tecnologici soggetti a rapida obsolescenza, l'importo incluso richiede una valutazione professionale significativa e può variare sostanzialmente tra periodi di rendicontazione in funzione dell'evoluzione delle aspettative sul valore residuo.

Sul piano della rilevazione iniziale, l'IFRS 16 impone, per il locatario, la rilevazione di un'attività per diritto d'uso — ROU Asset — e di una passività per leasing — Lease Liability, quest'ultima inizialmente misurata al valore attuale dei pagamenti dovuti; nel bilancio d'esercizio redatto secondo la disciplina nazionale, invece, il contratto di leasing non determina l'iscrizione del bene e della relativa passività nello stato patrimoniale del locatario, ma l'operazione trova rappresentazione principalmente mediante la rilevazione a conto economico dei canoni di leasing.

Nel corso della vita del contratto, questa differenza iniziale si traduce in un andamento del conto economico strutturalmente diverso: nel metodo patrimoniale il costo del leasing segue il profilo dei canoni contrattuali, mentre l'IFRS 16 sostituisce tale componente con una quota di ammortamento del diritto d'uso e un onere finanziario calcolato sulla passività residua; visto che quest'ultimo decresce progressivamente nel tempo, a parità di condizioni, ne deriva una maggiore concentrazione dell'onere complessivo nei primi esercizi del contratto — cd effetto di *front-loading*.

Anche il trattamento delle eccezioni riflette la diversa impostazione dei due sistemi: nell'IFRS 16 la mancata iscrizione del diritto d'uso costituisce un'eccezione circoscritta — riservata ai leasing di breve durata e di modico valore, mentre nel sistema nazionale la rappresentazione patrimoniale costituisce il modello ordinario del bilancio d'esercizio e la dimensione finanziaria dell'operazione trova evidenza, mediante le informazioni previste dalla disciplina civilistica, in nota integrativa, incluso il prospetto previsto dall'art. 2427, n. 22, c.c.

Queste differenze tecniche non sono la semplice conseguenza di due tradizioni contabili tra loro distanti, ma sono il riflesso di una scelta di fondo analizzabile anche in termini critici, chiedendosi quale dei due sistemi realizzi il miglior equilibrio tra qualità dell'informazione e sostenibilità applicativa.

In tal senso, a favore dell'IFRS 16 depone l'argomento della fedeltà rappresentativa: l'iscrizione del diritto d'uso e della relativa passività consente di rendere direttamente visibile negli schemi di bilancio l'esposizione patrimoniale e finanziaria derivante dai contratti di leasing, riducendo la necessità per gli utilizzatori del bilancio — investitori, creditori e analisti — di ricostruire autonomamente tale esposizione a partire dall'informativa integrativa; questo beneficio informativo comporta tuttavia costi

applicativi non trascurabili: lo stesso IASB, nell'*Effects Analysis* pubblicata a corredo dello standard, ha evidenziato gli oneri connessi all'identificazione del tasso di attualizzazione, alla determinazione e all'eventuale rideterminazione della durata e dei pagamenti del leasing e alla gestione di un numero potenzialmente elevato di contratti; il principio ha pertanto previsto specifiche esenzioni per i leasing di breve durata e per quelli relativi ad attività di modico valore, secondo una logica di proporzionalità tra costi di applicazione e benefici informativi.

Il sistema nazionale può invece essere descritto come una scelta che attribuisce maggiore rilievo alla semplicità applicativa, accettando una minore immediatezza nella rappresentazione della dimensione finanziaria del leasing; il criterio patrimoniale consente infatti una gestione contabile più semplice rispetto alla rilevazione sistematica del diritto d'uso e della relativa passività richiesta dall'IFRS 16, risultando coerente con un ordinamento nel quale il bilancio d'esercizio assolve anche una funzione informativa rivolta a una platea di utilizzatori e a realtà aziendali molto eterogenee.

Il “prezzo” da pagare per questa semplicità è che l'informazione sulla sostanza finanziaria del leasing, pur potendo essere ricostruita attraverso l'informativa integrativa, risulta meno immediata rispetto a un dato già incorporato negli schemi principali di bilancio.

In sintesi, è possibile affermare che non emerge un sistema univocamente superiore sotto ogni profilo, in quanto l'IFRS 16 rafforza la visibilità e la comparabilità della posizione patrimoniale e finanziaria derivante dai contratti di leasing con i conseguenti costi applicativi, mentre il sistema nazionale privilegia una maggiore semplicità di contabilizzazione, fornendo però una rappresentazione meno immediata di tali effetti negli schemi di bilancio.

Questa tensione — tra qualità dell'informazione e sostenibilità economica dell'applicazione — costituisce uno dei fili conduttori del dibattito sull'IFRS 16 che verrà esaminato nel presente lavoro.

1.11 Il Post-Implementation Review dell'IFRS 16

1.11.1 La procedura di post-implementation review

La tensione tra qualità dell'informazione e sostenibilità dell'applicazione, emersa dal confronto con la disciplina nazionale, e le aree di giudizio esaminate nei paragrafi precedenti — dal tasso di attualizzazione alla durata del leasing, dalle modifiche contrattuali alle aggregazioni aziendali — sono esattamente ciò che lo IASB è chiamato a verificare, a sei anni dall'entrata in vigore del principio, attraverso il Post-Implementation Review.

L'emissione di uno standard contabile internazionale non costituisce un momento conclusivo dell'attività svolta dallo IASB ma si tratta di una tappa di un processo più ampio che prevede, a distanza di un congruo periodo di applicazione effettiva dello standard, una sistematica verifica ex post dei risultati che esso ha prodotto; tale verifica prende il nome di Post-Implementation Review — PIR — e rappresenta uno degli strumenti di maggior importanza attraverso i quali lo IASB esercita la sua funzione di presidio della qualità della disciplina contabile internazionale.⁸³

Comprendere questo processo è fondamentale al fine di collocare correttamente l'analisi del PIR dell'IFRS 16 nel suo contesto procedurale e istituzionale, prima ancora di entrare nel merito delle questioni sostanziali che lo hanno portato alla luce.

Il PIR è disciplinato dal Due Process Handbook dello IASB, un documento che descrive i principi e le regole che governano l'intero processo di produzione normativa dell'organismo⁸⁴; secondo questo documento, ogni nuovo IFRS Accounting Standard o ogni modifica rilevante ad uno standard esistente è soggetto, dopo un periodo adeguato di applicazione, ad una revisione post-implementativa.

La finalità dichiarata dal PIR è quella di valutare se gli effetti dell'applicazione dei nuovi requisiti nei confronti dei diversi portatori di interesse — utilizzatori dei bilanci,

⁸³ IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, IFRS Foundation, Londra, 2020: il manuale stabilisce che ogni nuovo IFRS Accounting Standard o modifica rilevante è soggetto a una post-implementation review dopo un congruo periodo di applicazione, al fine di valutare se gli effetti prodotti siano conformi alle previsioni formulate al momento dell'adozione.

⁸⁴ Cfr. IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, cit., par. 6.1: "The objective of a PIR is to assess whether the effects of applying the new requirements on users of financial statements, preparers, auditors and regulators are as intended when the new requirements were developed." Il documento sottolinea che il punto di riferimento della valutazione è l'effects analysis pubblicata dallo IASB contestualmente all'emissione dello standard.

redattori, revisori contabili e regolatori — sono in linea alle finalità che lo IASB aveva previsto al momento dell'elaborazione dello standard.

Il termine di riferimento per questa valutazione è l'*effects analysis* che lo IASB pubblica contestualmente all'emissione di ogni nuovo standard, nella quale vengono esposti i benefici attesi per gli utilizzatori e le stime dei costi di implementazione e di applicazione continuativa a carico dei redattori.

Questa impostazione riflette una precisa scelta dello IASB, relativa al fatto che la qualità di un principio contabile non può essere misurata solo in astratto in base alla sua coerenza interna o alla sua eleganza concettuale, ma deve essere valutata in relazione ai suoi reali effetti sull'informazione finanziaria prodotta e fruita dai mercati⁸⁵; un principio che nella teoria massimizza la fedeltà della rappresentazione ma che nella pratica genera costi applicativi insostenibili o produce una diversità interpretativa tale da vanificare l'obiettivo della comparabilità non può essere considerato soddisfacente.

In questa prospettiva, il PIR è lo strumento mediante il quale lo IASB si dota di una base empirica per valutare se il suo operato ha effettivamente prodotto i risultati attesi, e per individuare le aree in cui determinati interventi correttivi potrebbero migliorare il rapporto costi-benefici della norma contabile; a tal riguardo, la revisione post-implementativa non è solo un atto dovuto di verifica burocratica, ma rappresenta la manifestazione di un approccio maturo e responsabile alla funzione di standard-setter, che riconosce l'inevitabile distanza tra l'elaborazione teorica di un principio e la complessità della sua applicazione nella realtà economica.

Da un punto di vista strutturale, il procedimento di PIR si articola in due fasi principali, ciascuna delle quali svolge una funzione distinta nel processo complessivo di raccolta e analisi dei rilievi.⁸⁶

⁸⁵ Sul punto si veda M. BARTH, "Global Financial Reporting: Implications for U.S. Academics", *The Accounting Review*, vol. 83, n. 5, 2008, la quale evidenzia come la qualità di uno standard contabile debba essere misurata non soltanto in termini di coerenza concettuale interna, ma soprattutto in relazione alla capacità di produrre informazioni utili per i mercati dei capitali.

⁸⁶ IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, cit., par. 6.3-6.5.

Il manuale descrive le due fasi del PIR: una prima fase di identificazione delle questioni da esaminare, condotta attraverso la rete istituzionale dello IASB, e una seconda fase di consultazione pubblica tramite il Request for Information.

La prima fase consiste nella preliminare identificazione delle questioni meritevoli di approfondimento; in questa fase, lo IASB non si limita a ricevere passivamente le segnalazioni che spontaneamente emergono dalla prassi, ma svolge un'attività proattiva di ricognizione avvalendosi della propria rete istituzionale, la quale è ampia e comprende organi collegati e portatori di interesse.

Tra questi, un ruolo centrale spetta all'IFRS Interpretations Committee, il quale nel corso della sua attività ordinaria di risposta alle questioni interpretative, accumula una conoscenza sistematica dei problemi applicativi che lo standard determina nella prassi, che può costituire per lo IASB una fonte autorevole da cui promanano input qualificati e strutturati per le aree di maggiore criticità.⁸⁷

A fornire un contributo alla fase di ricognizione ci sono anche i gruppi consultivi dello IASB, tra cui il Capital Markets Advisory Committee, il Global Prepares Forum e l'Accounting Standards Advisory Forum (ASAF); quest'ultimo è composto dai rappresentanti dei principali standard-setter nazionali del mondo, i quali portano all'attenzione dello IASB la prospettiva delle diverse comunità professionali e geografiche interessate dall'applicazione dello standard.

La seconda fase è quella della consultazione vera e propria, che si apre con la pubblicazione del Request for Information (RFI),⁸⁸ un documento articolato che presenta al pubblico le questioni identificate nella fase precedente, descrive feedback preliminarmente già raccolti dallo IASB, e formula domande specifiche alle quali gli stakeholders sono invitati a rispondere.

Una caratteristica fondamentale del processo di PIR è la sua apertura, per la quale chiunque abbia un interesse nell'applicazione dello standard — dagli investitori

⁸⁷ Il ruolo dell'IFRS Interpretations Committee nel processo di PIR è descritto in IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, cit., par. 5.13-5.19.

Il Committee, nell'attività ordinaria di risposta alle questioni interpretative, accumula un patrimonio conoscitivo sui problemi applicativi degli standard, il quale costituisce un input qualificato per la fase di ricognizione preliminare del PIR.

⁸⁸ Cfr. IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, IASB/RFI/2025/1, giugno 2025, p. 5: "A post-implementation review involves assessing whether the new requirements are overall working as intended, with the benefits to users of the information arising from applying the new requirements not significantly lower than was expected and the costs of applying the requirements and auditing and enforcing their application not significantly greater than was expected."

istituzionali fino alle piccole e medie imprese, dai revisori contabili agli accademici — può presentare osservazioni, senza nessun requisito per l'adesione alla consultazione in termini di qualifica professionale o di soglia dimensionale; questa previsione è coerente con la finalità di pubblica utilità definita dallo IASB, consentendo di rappresentare gli interessi dell'intera comunità dei produttori e degli utenti dell'informazione finanziaria, in un contesto in cui l'adozione degli IFRS è ormai obbligatoria o permessa in oltre 140 giurisdizioni del mondo.

Una volta conclusa la fase di ricezione dei commenti, lo IASB procede con l'analisi del materiale raccolto, integrandolo con le informazioni ottenute da ulteriori consultazioni bilaterali, tavole rotonde e, ove disponibili, analisi qualitative.

L'esito di questo processo è la pubblicazione di un rapporto conclusivo che espone le valutazioni dello IASB e le eventuali indicazioni sulle azioni da intraprendere, le quali possono avere natura e portata diverse, spaziando dall'avvio di un progetto di modifica dello standard alla pubblicazione di materiali di supporto per la sua applicazione, dal rinvio di questioni specifiche all'IFRS Interpretations Committee alla conclusione che non è necessario alcun intervento, in quanto lo standard sta producendo i risultati attesi. Il PIR non è un processo di standard-setting, e non conduce automaticamente alla revisione del principio oggetto di analisi; esso è in primis una modalità di valutazione, e l'apertura di un formale progetto normativo è solo una delle possibili conseguenze che si hanno qualora le evidenze raccolte dimostrino che lo standard non stia funzionando come previsto in un modo grave tale da giustificare il costo e il cambiamento che una modifica normativa inevitabilmente comporta.

La decisione di intraprendere azioni a seguito del PIR è guidata da una serie di criteri esplicitati dallo IASB nel RFI relativo a IFRS 16.⁸⁹

In primo luogo, viene valutata la rilevanza sostanziale delle conseguenze sulla questione identificata; una divergenza nella prassi che materialmente incide sulle capacità degli utilizzatori di analizzare le tendenze e confrontare entità diverse è considerata più urgente di un'incertezza interpretativa che produce effetti economici limitati.

⁸⁹ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, cit.

In secondo luogo, si considera la pervasività del fenomeno; una questione che riguarda transazioni frequenti in una pluralità di settori e giurisdizioni ha un impatto sistemico maggiore rispetto ad una problematica circoscritta ad un numero limitato di situazioni particolari.

In terzo luogo, si valuta la fattibilità della soluzione; lo IASB si interroga se la questione identificata è suscettibile di essere risolta mediante un intervento normativo o interpretativo, o se invece le cause della divergenza sono di natura talmente strutturale da non poter essere affrontate in modo efficace con gli strumenti a disposizione dell'organismo.

Infine, il criterio del rapporto costi-benefici, il quale tiene conto del grado di disruption che un cambiamento normativo arrecherebbe alla prassi consolidata, ponderando questo costo rispetto all'importanza della questione per gli utilizzatori dell'informazione finanziaria.

La combinazione di questi quattro criteri affianca lo IASB nell'individuazione delle questioni che devono essere affrontate con priorità, al fine di garantire che i principi contabili internazionali vengano impiegati in modo corretto.

Facendo una breve parentesi storica, per lo IASB il PIR non è un istituto recente, e il modo in cui nel tempo è evoluto riflette il progressivo consolidamento di una cultura della valutazione all'interno dell'attività dell'organismo; altre revisioni post-implementative sono state condotte in passato su altri standard internazionali; il PIR dell'IRS 3 — Aggregazioni aziendali — aveva analizzato nel dettaglio le conseguenze del passaggio al modello dell'impairment test per l'avviamento — in sostituzione dell'ammortamento sistematico, sollevando questioni di ampia portata e che hanno alimentato il dibattito normativo internazionale per oltre un decennio.⁹⁰

Il PIR dell'IFRS 10, IFRS 11 e IFRS 12 — rispettivamente dedicati al bilancio consolidato, agli accordi a controllo congiunto e all'informativa sulle partecipazioni in

⁹⁰ Sul PIR di IFRS 3 si veda IASB, *Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations*, IFRS Foundation, Londra, 2015.

Il documento aveva evidenziato, tra le altre questioni, le difficoltà nella definizione di "business" e nella valutazione della riduzione durevole di valore dell'avviamento, questioni rimaste al centro del dibattito normativo internazionale fino all'introduzione delle proposte di emendamento allo IAS 36 degli ultimi anni.

altre entità — avevano esaminato le implicazioni pratiche delle nuove definizioni di controllo e di accordo a controllo congiunto introdotte nel 2011, con effetti rilevanti sui criteri di determinazione del perimetro di consolidamento.⁹¹

Più recentemente, il PIR di IFRS 15 — Ricavi provenienti da contratti con i clienti — aveva messo in luce le difficoltà applicative nei contratti complessi e in alcune categorie di transazioni specifiche, tra cui le operazioni di vendita con retrolocazione, la cui trattazione è stata poi rinviata proprio al PIR dell'IFRS 16, in quanto strettamente connessa al principio sui leasing.⁹²

La decisione di attendere un periodo sufficiente di applicazione effettiva del principio contabile prima di avviare la revisione non è casuale, ma è legata al fatto che solo dopo che le entità hanno attraversato almeno un ciclo completo di bilancio annuale, affrontato le sfide e le difficoltà dell'implementazione iniziale e sviluppato politiche contabili proprie, è possibile raccogliere evidenze empiriche affidabili in merito alle difficoltà applicative strutturali, distinguendo le criticità transitorie – legate alla fase di prima adozione – dalle criticità permanenti e connesse all'impianto normativo dello standard.

Il 17 giugno 2025 lo IASB ha pubblicato il Request for Information per il PIR dell'IFRS 16, aprendo formalmente la fase di consultazione pubblica con il termine per la ricezione dei commenti fissato al 15 ottobre 2025.

Il documento costituisce il principale strumento di raccolta delle evidenze necessarie alla valutazione e si articola in sei sezioni tematiche, la cui struttura e il cui contenuto sono analizzati nel paragrafo seguente.

⁹¹ Cfr. IASB, *Post-implementation Review: IFRS 10, IFRS 11 and IFRS 12*, IFRS Foundation, Londra, 2022.

La revisione aveva messo in luce, tra l'altro, le complessità applicative derivanti dalla nuova definizione di controllo introdotta da IFRS 10 e le difficoltà di classificazione degli accordi a controllo congiunto ai sensi dell'IFRS 11.

⁹² IASB, *Post-implementation Review: IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers*, IFRS Foundation, Londra, 2024.

Il PIR di IFRS 15 aveva sollevato, tra le questioni di maggiore impatto, le difficoltà nell'identificazione delle obbligazioni di fare nei contratti complessi e l'allocazione del prezzo di transazione nei bundle di beni e servizi, nonché le sfide applicative nelle operazioni di vendita con retrolocazione – questione che è poi confluita nel PIR dell'IFRS 16.

1.11.2 Il Request for Information dello IASB

Il Request for Information pubblicato dallo IASB il 17 giugno 2025 costituisce il documento cardine della fase di consultazione pubblica nell'ambito del PIR dell'IFRS 16 e la sua struttura riflette la logica procedurale descritta in precedenza che caratterizza la revisione; non è un esercizio di critica sistematica del principio e nemmeno un invito a mettere in discussione le scelte fondamentali che costituiscono il nucleo dello standard, ma è un'indagine volta a verificare se i meccanismi applicativi posti in essere dallo standard hanno prodotto gli effetti attesi in termini di qualità e comparabilità dell'informazione finanziaria, e se i costi sostenuti dai soggetti coinvolti sono stati tendenzialmente in linea con le previsioni.

Il documento non si limita a formulare domande aperte, ma offre agli stakeholders un orientamento mediante cd Spotlight — riquadri informativi che sintetizzano il feedback preliminare già raccolto dallo IASB nella fase di ricognizione, descrivendo le posizioni emerse dalle diverse categorie di portatori di interesse.⁹³

Questo approccio ha lo scopo di consentire ai rispondenti di contestualizzare le loro osservazioni in funzione di un quadro conoscitivo già strutturato, al fine di aumentare la rilevanza e la comparabilità dei commenti ricevuti.

La prima sezione del RFI riguarda la valutazione complessiva dell'IFRS 16 ed è articolata in tre quesiti distinti.

Il primo quesito chiede agli stakeholders di fornire una valutazione qualitativa alla domanda se il principio sta raggiungendo il suo obiettivo e se i suoi principi fondamentali sono chiari.

Il secondo quesito riguarda i benefici effettivi, se i miglioramenti alla qualità e alla comparabilità dell'informazione finanziaria sui leasing sono risultati sostanzialmente conformi alle attese.

⁹³ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, cit., pp. 9-13 (Spotlight 1).

Il feedback preliminare degli utilizzatori è sintetizzato negli Spotlight, box informativi che descrivono le posizioni già emerse prima della consultazione formale.

La struttura degli Spotlight riflette la distinzione tra prospettiva degli utilizzatori e prospettiva dei redattori e degli altri stakeholder.

Il terzo quesito affronta il tema dei costi, domandando se i costi applicativi continuativi, inclusi i costi di revisione contabile e di vigilanza, sono rimasti all'interno dei limiti previsti dall'effects analysis.

Lo Spotlight 1 del documento sintetizza le posizioni preliminari, dalle quali emerge una netta contrapposizione tra la prospettiva degli utilizzatori —generalmente positiva— e la prospettiva dei redattori — più critica e con molteplici segnalazioni di costi applicativi continuativi superiori alle aspettative⁹⁴.

Una parte rilevante dei redattori, per finalità di gestione interna, rettifica sistematicamente le informazioni finanziarie prodotte in conformità a IFRS 16 al fine di eliminarne gli effetti, presentando agli organi di governance i dati elaborati applicando le logiche pre IFRS 16 e tale comportamento non necessariamente è indicativo di una carenza del principio, ma può riflettere la differente prospettiva con la quale il management guarda le operazioni di leasing rispetto agli analisti esterni; tuttavia, questo approccio solleva una riflessione sulle capacità dell'IFRS 16 di produrre informazioni utili per la gestione aziendale, oltre che per il mercato, ed è uno degli argomenti più citati dai critici del principio a sostegno di interventi semplificativi. La seconda sezione affronta il tema della discrezionalità applicativa dei locatari e di quanto essa incide ai fini dell'utilità dell'informazione prodotta; ad essere oggetto di analisi approfondita sono tre ambiti specifici: la determinazione della durata del leasing, il calcolo del tasso di attualizzazione — con particolare riferimento al borrowing rate del locatario — e il trattamento dei pagamenti variabili; per ciascuno di questi ambiti, l'IFRS 16 chiede al locatario di realizzare un giudizio professionale, il quale, in circostanze economiche sostanzialmente analoghe, può condurre a esiti diversi.

Si tratta degli ambiti già esaminati sul piano normativo nei paragrafi 1.5.1, 1.5.2 e 1.5.3.

⁹⁴ Sul punto si veda anche EFRAG, *Draft Comment Letter – Request for Information Post-implementation Review IFRS 16 Leases*, luglio 2025: "While users appreciated the increased transparency and comparability resulting from the requirement for lessees to recognise most leases on the balance sheet, preparers incurred significant implementation costs". La tensione tra la prospettiva degli utilizzatori e quella dei redattori emerge come il tema trasversale dominante dell'intero PIR.

Questa sezione chiede agli stakeholders di valutare se questo grado di discrezionalità ha effettivamente compromesso in misura rilevante la comparabilità dell'informazione finanziaria, e se le disposizioni del principio forniscono una base normativa chiara e sufficiente per l'esercizio del giudizio; si tratta di un quesito particolarmente sofisticato, in quanto non si limita a chiedere se nella prassi c'è una diversità, ma vuole comprendere se questa diversità deriva da una carenza di chiarezza dei requisiti normativi o se, al contrario, riflette semplicemente le differenti circostanze di fatto e di diritto in cui operano le diverse entità.

Questa distinzione è cruciale al fine di determinare il tipo di intervento appropriato.

Nel primo caso sarebbe necessaria una modifica normativa o una guida interpretativa; nel secondo caso, la diversità nella prassi potrebbe essere non solo inevitabile ma addirittura desiderabile, in quanto espressione di una rappresentazione fedele di realtà economiche effettivamente diverse.

Mediante questa formulazione, lo IASB riconosce implicitamente che è fisiologico un certo livello di variabilità nei risultati dell'applicazione di giudizi professionali, ed esso di per sé non costituisce un problema da correggere, a condizione che le differenze riflettano circostanze distinte e non opacità normativa o opportunismo contabile.

La terza sezione è dedicata all'utilità dell'informazione sui flussi finanziari che derivano dai contratti di leasing⁹⁵; lo IASB ricorda che le regole di classificazione dei pagamenti per leasing nel rendiconto finanziario sono state elaborate con l'obiettivo di mantenere la coerenza tra i prospetti di bilancio e, a tal fine: la quota capitale dei rimborsi della Lease Liability è classificata tra i flussi finanziari, i pagamenti di interessi sono trattati in conformità ai requisiti dello IAS 7, mentre i pagamenti relativi a leasing a breve termine, ad attività di modesto valore e i pagamenti variabili non inclusi nella misurazione della Lease Liability sono classificati tra i flussi operativi.

⁹⁵ Il principio del collegamento tra i prospetti primari – articulation – è uno dei fondamenti dell'impianto concettuale dell'IFRS 16.

La classificazione dei flussi di cassa da leasing nel rendiconto finanziario è disciplinata dai par. 50-52 di IFRS 16 in combinato disposto con i par. 43-44E di IAS 7 *Statement of Cash Flows*.

Cfr. anche la nota 15 del RFI, ove si segnala che l'introduzione di IFRS 18 *Presentation and Disclosure in Financial Statements* – efficace dal 1° gennaio 2027 – rimuoverà le alternative di classificazione degli interessi pagati, standardizzandone la collocazione tra i flussi finanziari.

Il RFI chiede agli stakeholders di valutare se i miglioramenti apportati alla qualità e alla comparabilità dell'informazione sui flussi di cassa da leasing sono stati conformi alle aspettative e, in caso negativo, di illustrarne le motivazioni.

Il feedback preliminare raccolto dallo Spotlight 3 evidenzia ricorrenti preoccupazioni per quanto concerne la complessità della struttura di presentazione e la difficoltà da parte degli utilizzatori di ricavare da essa informazioni effettivamente confrontabili tra entità che adottano strategie diverse di accesso agli asset; il tema della comparabilità tra entità che ricorrono al leasing e entità che acquistano i medesimi beni ricorrendo al debito merita un approfondimento specifico⁹⁶: quando un'entità, per acquistare un asset, si finanzia con un prestito, il rendiconto finanziario registra in entrata i proventi del finanziamento tra le attività finanziarie e in uscita il pagamento del prezzo di acquisto tra le attività di investimento, poi nei periodi successivi, la restituzione del debito e il pagamento degli interessi figureranno tra i flussi finanziari.

Se invece la medesima entità accede al medesimo asset mediante un contratto di leasing, non vi è alcun flusso iniziale da presentare — in quanto l'acquisizione dell'attività di diritto d'uso è una transazione non monetaria che non transita per il rendiconto finanziario — e i successivi rimborsi delle passività vengono interamente classificati tra i flussi finanziari.

Questa asimmetria non è una carenza dell'IFRS 16 ma è la necessaria conseguenza del fatto che le due operazioni, seppur economicamente assimilabili, presentano flussi di cassa contrattualmente diversi; tuttavia, essa riduce la comparabilità tra le entità e, per normalizzare i dati, obbliga gli analisti a compiere aggiustamenti extra-contabili.

La quarta sezione riguarda i costi applicativi continuativi connessi ai requisiti di misurazione delle passività per leasing⁹⁷; lo IASB ricorda il suo ragionamento

⁹⁶ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, cit., pp. 18-20 – Sezione 3 e Spotlight 3.

Il tema della comparabilità tra leasing e acquisto finanziato era già stato sollevato durante i lavori preparatori di IFRS 16.

cfr. IASB, *Effects Analysis on IFRS 16 Leases*, IFRS Foundation, Londra, 2016, par. 35-42, ove lo IASB riconosceva che le due strutture producono flussi di cassa con natura giuridica diversa pur essendo economicamente assimilabili.

⁹⁷ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, cit.

Lo IASB aveva previsto, nella fase di sviluppo di IFRS 16, che i costi continuativi sarebbero stati solo marginalmente superiori a quelli sostenuti in applicazione di IAS 17.

originario in sede di emissione dell'IFRS 16, in cui egli aveva previsto che, una volta aggiornati i sistemi per fornire le informazioni richieste, i costi ricorrenti sarebbero stati soltanto marginalmente superiori rispetto ai costi sostenuti in applicazione del previgente IAS 17, considerando che i dati necessari per applicare l'IFRS 16 sono sostanzialmente analoghi a quelli già richiesti dallo IAS 17, con l'aggiunta dei tassi di attualizzazione per tutte le passività in bilancio.

Il feedback preliminare contenuto nello Spotlight 4 rivela che, per una parte significativa di redattori, tale previsione ottimistica non si è realizzata, in particolare tra gli operatori che operano in settori aventi portafogli di contratti numerosi e soggetti a modifiche frequenti.

Il RFI chiede agli stakeholders di confermare o contestare questo quadro e, qualora condividano l'affermazione che i costi siano significativamente superiori alle attese, di proporre modalità per ridurli senza compromettere in misura rilevante l'utilità dell'informazione prodotta.

Le questioni che ricorrono maggiormente in questa sezione riguardano tre ambiti principali.

Il primo ambito riguarda la determinazione e il periodo di aggiornamento dell'incremental borrowing rate; un'operazione che lo IASB riteneva in larga misura standardizzabile ma che in realtà si è rivelata costosa, soggettiva e fonte di significative variabilità tra entità.

Il secondo ambito riguarda la gestione delle modifiche contrattuali; in alcuni settori, quali il commercio al dettaglio o le telecomunicazioni, i contratti di leasing vengono modificati con frequenza anche mensile su portafogli di migliaia di unità, generando un onere operativo di rimisurazione che nessuna analisi ex ante aveva anticipato in modo compiuto.

Il terzo ambito attiene alla gestione dei pagamenti indicizzati e alle complessità connesse alla ritardata disponibilità dei dati sugli indici di riferimento, il quale introduce incertezze applicative e oneri aggiuntivi di riconciliazione retroattiva.

Cfr. *Effects Analysis on IFRS 16 Leases*, cit., par. 153-162.

La quinta sezione affronta il tema dei requisiti transitori — esaminati nel paragrafo 1.8 — e delle lezioni apprese dall'implementazione iniziale dell'IFRS 16.⁹⁸

La domanda è formulata in chiave prospettica: lo IASB non chiede solamente di valutare il passato, ma di elaborare raccomandazioni al fine di migliorare le scelte in materia di transizione in futuri progetti normativi.

Il feedback preliminare indica che la maggior parte delle entità ha scelto il metodo retrospettivo modificato, il quale, per ragioni di costo e di complessità, non richiede di rideterminare i dati comparativi.

Una minoranza ha optato per il metodo retrospettivo integrale, scegliendo di sostenere maggiori costi al fine di ottenere una migliore comparabilità inter-temporale.

Gli utilizzatori dei bilanci hanno giudicato in prevalenza soddisfacente il livello di trasparenza sugli effetti della prima applicazione, in particolare apprezzando la reconciliation tra le passività per leasing iscritte ai sensi dell'IFRS 16 e gli impegni per leasing operativi divulgati nell'esercizio precedente ai sensi dello IAS 17.

La sesta sezione è articolata in quattro quesiti e affronta le interazioni dell'IFRS 16 con altri principi contabili, oltre alle questioni residuali⁹⁹; i primi tre quesiti corrispondono ad altrettante aree di interazione già identificate nella fase di ricognizione: la questione dell'applicazione congiunta di IFRS 16 e IFRS 9 in caso di concessioni sui canoni di leasing — Question 6.1, la valutazione del trasferimento del controllo nelle operazioni di vendita con retrolocazione ai sensi di IFRS 15 — Question 6.2 — e il modello di riconoscimento parziale delle plusvalenze nelle medesime operazioni — Question 6.3.

⁹⁸ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, cit., pp. 24-25 – Sezione 5 e Spotlight 5.

Il metodo retrospettivo modificato è stato adottato dalla maggior parte delle entità per ragioni di costo e complessità.

Una minoranza ha applicato il metodo retrospettivo integrale per massimizzare la comparabilità dei dati tra periodi.

⁹⁹ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, cit., pp. 26-29 – Sezione 6, Spotlight 6.1-6.3.

Le tre questioni di interazione con altri standard sono state selezionate dallo IASB sulla base del feedback preliminare che indicava la loro prevalenza e il loro impatto materiale sulla qualità dell'informazione finanziaria.

Il quarto quesito — Question 6.4 — è formulato in termini aperti e invita gli stakeholders a segnalare qualunque altra questione ritenuta rilevante ai fini del PIR.¹⁰⁰

La scelta di includere una domanda aperta non strutturata riflette la consapevolezza dello IASB che la fase di ricognizione preliminare non può esaurire l'identificazione di tutte le problematiche rilevanti, e che la consultazione pubblica, con la sua ampiezza e la varietà di prospettive che incorpora, può far emergere all'attenzione dell'organismo alcune questioni che in precedenza non erano state considerate.

Le risposte alle domande strutturate sono analizzate nel paragrafo 3.3, mentre quelle alla domanda aperta sono oggetto del paragrafo 3.4.

1.11.3 La struttura della consultazione pubblica

Prima di passare all'analisi delle comment letters, svolta nel capitolo 3, è opportuno inquadrare il processo di consultazione dal punto di vista della rappresentatività delle categorie di portatori di interessi coinvolti¹⁰¹.

La natura di una consultazione pubblica dello IASB non è quella di un referendum, in quanto il numero di rispondenti non ne determina l'esito ma a farlo sono la varietà delle categorie rappresentate e la qualità argomentativa dei contributi ricevuti; sono questi che consentono allo IASB di costruire un quadro empirico affidabile, a partire dal quale fondare le sue valutazioni.

L'esperienza delle consultazioni precedenti indica che la distribuzione tipica dei rispondenti riflette un gran numero di preparatori e di grandi organizzazioni professionali rispetto agli investitori individuali e alle piccole imprese¹⁰²; nell'ambito del PIR dell'IFRS 16, il processo di raccolta dei commenti ha beneficiato di una base

¹⁰⁰ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*: "Are there any further matters the IASB should examine as part of the post-implementation review of IFRS 16?"

¹⁰¹ IFRS Foundation, *Request for Information – Post-implementation Review of IFRS 16 Leases*, IASB/RFI/2025/1, giugno 2025, p. 8: "The IASB will consider all written comments received by 15 October 2025."

¹⁰² I dati sulla distribuzione delle comment letter nelle precedenti PIR sono riportati in IASB, *Post-implementation Review: IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers – Summary of Feedback*, IFRS Foundation, Londra, 2024, dove si documenta che, su 102 rispondenti complessivi, il 35% era rappresentato da preparatori, il 22% da revisori, il 18% da investitori e analisti, il 15% da standard-setter nazionali e il 10% da organismi di categoria e accademici.

Tale distribuzione è considerata dallo IASB rappresentativa di una consultazione equilibrata.

di partecipazione particolarmente ampia rispetto alle precedenti consultazioni, riflettendo l'elevato impatto del principio sulle strutture patrimoniali e finanziarie delle imprese di tutti i settori dell'economia.

Il quadro delineato in questo capitolo consente di individuare le questioni su cui si concentrerà il resto del lavoro.

Il modello unico ha risolto il problema del leasing fuori bilancio, ma ha affidato al giudizio del locatario alcune stime decisive — il tasso di attualizzazione, la durata del leasing, il trattamento dei pagamenti variabili — e ha lasciato aperte alcune aree di interazione con altri principi, oltre all'asimmetria con il modello del locatore; sono proprio questi gli ambiti sui quali lo IASB ha chiesto il parere degli stakeholders.

Il capitolo seguente verifica, attraverso la letteratura, quali effetti il principio abbia prodotto sui bilanci e sui comportamenti delle imprese, mentre il terzo analizza come la comunità contabile abbia risposto alle domande poste dallo IASB nel Request for Information.

— Capitolo 2 —

La letteratura in merito all'applicazione dell'IFRS 16: effetti sul bilancio, comportamenti aziendali e criticità applicative

2.1 Introduzione

L'entrata in vigore dell'IFRS 16 – Leases, a partire dagli esercizi aventi inizio il 1° gennaio 2019, ha segnato una delle trasformazioni più rilevanti nel panorama del financial reporting internazionale degli ultimi decenni: come descritto nel capitolo precedente, con tale riforma è stato superato il modello duale introdotto dallo IAS 17, imponendo ai locatari l'iscrizione in bilancio di un Right-of-Use asset e della corrispondente Lease Liability per la quasi totalità dei contratti di leasing.

Con l'eliminazione della distinzione tra leasing operativi e finanziari ai fini della contabilizzazione da parte del lessee, il principio ha portato fuori dall'off-balance sheet una quota significativa delle obbligazioni aziendali, modificando in modo strutturale la rappresentazione della posizione finanziaria delle imprese; le implicazioni di tale mutamento non si sono limitate al piano strettamente contabile: l'eliminazione del leasing operativo off-balance sheet ha prodotto effetti a cascata sugli indicatori finanziari, sulle decisioni aziendali e sull'informativa di bilancio, generando un vivace dibattito all'interno della comunità accademica.

A partire dall'entrata in vigore del principio, la letteratura si è progressivamente arricchita di contributi empirici che documentano, misurano e interpretano tali effetti, offrendo allo IASB — e agli stakeholders più in generale — un corpus di evidenze su cui fondare il processo di Post-Implementation Review che lo IASB ha deciso di avviare nel dicembre 2023 e che è entrato nella fase di consultazione pubblica con la Request for Information del giugno 2025 — cfr. paragrafo 1.11.2.

Il presente capitolo analizza la letteratura accademica più rilevante che ha indagato l'applicazione dell'IFRS 16 da parte delle imprese; l'obiettivo è identificare i principali effetti documentati sul bilancio e sull'attività aziendale, nonché le criticità applicative emerse nel primo quinquennio di vigenza del principio.

Tale analisi costituisce il passaggio tra la ricognizione normativa del capitolo precedente e l'indagine empirica del Capitolo 3: il primo capitolo ha individuato le aree in cui il modello unico affida al giudizio del locatario stime decisive e ha evidenziato la tensione tra qualità dell'informazione e sostenibilità dell'applicazione; la letteratura consente di verificare quali effetti queste scelte abbiano effettivamente prodotto sui bilanci e sui comportamenti delle imprese, e di individuare le questioni ancora aperte che la consultazione del PIR avrebbe poi sottoposto agli stakeholders.

Per condurre questa rassegna secondo criteri di trasparenza e riproducibilità, evitando una selezione arbitraria dei contenuti, è stato seguito un protocollo di analisi strutturata della letteratura fornito dalla docente relatrice del presente lavoro.¹⁰³

Il protocollo prevede una ricerca bibliografica mediante le banche dati internazionali Scopus e Web of Science, seguita da una selezione dei contributi in base a criteri via via più stringenti, dal tipo di documento alla lingua, fino alla pertinenza tematica verificata leggendo titolo, abstract e parole chiave, e si conclude con la categorizzazione degli articoli rilevanti secondo le principali prospettive con cui la letteratura ha trattato il tema.

Le fasi seguite in questo lavoro, riportate nella Tabella A, e la struttura della Tabella F, che raccoglie e categorizza gli articoli selezionati, riprendono direttamente questa impostazione, adattata all'oggetto specifico della tesi.

L'analisi così impostata ha lo scopo di valutare la ricerca esistente pubblicata in merito all'applicazione dell'IFRS 16 utilizzando un approccio consolidato di selezione e di esame della letteratura rilevante; il presente capitolo assume natura prevalentemente descrittiva, in quanto si prefigge di fornire una panoramica degli effetti prodotti dall'applicazione del principio all'interno dei contesti aziendali.

¹⁰³ Cfr. Protocollo di analisi strutturata della letteratura, materiale didattico fornito dalla relatrice ai laureandi, Università Ca' Foscari di Venezia, Dipartimento di Management; cfr. anche, come esempio applicativo di riferimento indicato dalla relatrice, Agostini M., Chiucchi M.S., Giuliani M. (2020), "Big Data e Analytics: impatto sul sistema aziendale e performance", in Lombardi R., Chiucchi M.S., Mancini D. (a cura di), Smart Technologies, Digitalizzazione e Capitale Intellettuale. Sinergie e opportunità, FrancoAngeli, Milano, da cui sono state tratte, adattandole all'oggetto della presente tesi, la struttura della Tabella A — metodologia — e della Tabella F — categorizzazione degli articoli secondo prospettive tematiche.

2.1.1 La ricerca in Scopus

In Scopus, la ricerca è stata condotta inserendo la seguente stringa di parole chiave nel campo di ricerca avanzata TITLE-ABS-KEY:

TITLE-ABS-KEY ("IFRS 16" OR "AASB 16" OR ("lease" AND ("right-of-use" OR "right of use" OR "on-balance sheet" OR "lessee accounting" OR "new lease* standard"))))*

AND

TITLE-ABS-KEY (implement OR adopt* OR impact* OR effect* OR appli* OR transition OR compliance OR disclosure* OR "financial statement*" OR "financial report*" OR ratio* OR "post-implementation" OR review)*

In questo modo sono stati individuati 90 documenti di diverso tipo.

Si è proceduto a selezionare i soli articoli ("document type: articles"), applicando successivamente il filtro per source type "Journal" – con esclusione di conference proceedings, book series e libri – e per lingua inglese.

Tenendo in considerazione tutti gli anni di pubblicazione, anno in corso compreso, l'ultimo criterio di selezione riguarda l'area tematica: l'analisi si concentra sulle aree Business, Management and Accounting; Decision Sciences; Social Sciences; Economics, Econometrics and Finance; Environmental Science; Multidisciplinary.

Il numero complessivo di articoli selezionati in Scopus con questi criteri è pari a 83, distribuiti come indicato nella Tabella B — presente in appendice.

2.1.2 La ricerca in Web of Science

In Web of Science la medesima ricerca è stata condotta utilizzando una stringa equivalente nel campo Topic (TS=).

In questo modo sono stati individuati 124 documenti: applicando i medesimi filtri per document type (Article), source type (Journal) e language (English), e selezionando le categorie pertinenti della Web of Science, sono stati identificati 50 articoli.

Le categorie selezionate comprendono Business Finance, Economics, Business, Management, Operations Research Management Science, Public Administration e Social Sciences Mathematical Methods, escludendo le categorie prive di rilevanza per

il tema contabile oggetto della presente analisi. La distribuzione degli articoli per categoria è riportata nella Tabella C — presente in appendice.

2.1.3 Formazione del campione definitivo

Gli 83 articoli di Scopus e i 50 di WoS producono complessivamente 133 record, ridotti a 106 articoli unici dopo la deduplica dei 27 contributi presenti in entrambe le banche dati; questi 106 articoli unici sono stati pubblicati su un numero elevato di riviste scientifiche; concentrando l'analisi sul campione definitivo di 57 articoli selezionati attraverso l'abstract screening e la successiva selezione tematica, si registra una distribuzione in 47 riviste, di cui 10 hanno pubblicato 2 articoli ciascuna — Tabella D, presente in appendice, mentre le rimanenti 37 riviste presentano un solo contributo selezionato.

Per comprendere più a fondo gli argomenti principali trattati nei 57 articoli selezionati, si prendono in considerazione le parole chiave indicate dagli autori, oltre a quelle impiegate per la ricerca bibliografica; la maggior parte di esse può essere raggruppata in cinque aree tematiche: impatto su bilancio e ratios finanziari — es. financial ratios, leverage, EBITDA, lease liability, right-of-use asset; effetti reali su decisioni aziendali — es. investment efficiency, real effects, earnings management, debt covenants, loan spread; disclosure e compliance — es disclosure, transition, incremental borrowing rate, comparability; applicazione settoriale e geografica — es airline, aviation, retail, public sector, emerging markets; e quadro normativo — IAS 17, IFRS 16, AASB 16, post-implementation review.

L'analisi della distribuzione temporale dei contributi rivela un chiaro pattern di recente accelerazione: più della metà degli articoli selezionati — 37 su 57 — sono stati pubblicati tra il 2022 e il 2026, a testimonianza di come la comunità accademica si stia progressivamente orientando dagli studi ex ante — basati su stime e simulazioni precedenti l'entrata in vigore — verso ricerche empiriche sui dati reali di bilancio; tale traiettoria è coerente con l'avvio del processo di Post-Implementation Review da parte dello IASB nel 2023, come mostra la Tabella E, presente in appendice.

Dei 106 articoli unici, 20 sono stati esclusi a seguito dell'analisi degli abstract poiché non pertinenti alla domanda di ricerca; le principali motivazioni di esclusione

riguardano: contributi sull'Islamic finance e sulla contabilizzazione non regolata da IFRS 16 — 4 articoli; studi focalizzati esclusivamente sul lessor accounting — 2 articoli; lavori pre-IFRS 16 basati unicamente su IAS 17 senza riferimento al nuovo standard — 3 articoli; articoli in cui IFRS 16 è citato in modo marginale rispetto al tema principale — 5 articoli; e altri contributi periferici rispetto alla domanda di ricerca. Un'ulteriore selezione tematica ha portato alla formazione del campione definitivo di 57 articoli.

Gli articoli così selezionati possono essere raggruppati in quattro filoni tematici, a seconda della prospettiva con cui affrontano l'applicazione dell'IFRS 16.

Un primo gruppo, quantitativamente il più consistente, analizza gli effetti della capitalizzazione dei lease sui principali ratios finanziari, sulla struttura patrimoniale e sulla performance aziendale, con particolare attenzione alla variazione degli indicatori di indebitamento, redditività e liquidità.

Un secondo filone si concentra sugli effetti reali della riforma, ossia sulle modifiche alle scelte operative e strategiche indotte dall'adozione del principio — dalla decisione tra leasing e acquisto diretto, all'efficienza degli investimenti, fino al costo del debito e ai comportamenti di earnings management.

Un terzo gruppo di contributi affronta il tema della disclosure, della compliance e della comparabilità, esaminando il livello di adempimento ai requisiti informativi, la qualità dell'informativa nella fase di transizione, le problematiche legate all'incremental borrowing rate e il confronto con lo standard statunitense equivalente, l'ASC 842.

Un ultimo filone, più circoscritto ma non meno rilevante, approfondisce l'applicazione dell'IFRS 16 in contesti istituzionali o settoriali con specificità applicative proprie, quali il settore pubblico, le organizzazioni non profit, le imprese di trasporto aereo e i mercati emergenti.

Ciascuno di questi filoni riprende una delle questioni emerse nel primo capitolo: il primo misura sui bilanci la portata del fenomeno del leasing fuori bilancio che aveva motivato la riforma — paragrafo 1.2.3; il secondo verifica come le imprese abbiano reagito agli spazi di discrezionalità concessi dal principio, a partire dalla durata del leasing — paragrafo 1.5.3; il terzo valuta se gli obiettivi di trasparenza e comparabilità siano stati raggiunti, con particolare attenzione alla stima dell'incremental borrowing

rate — paragrafo 1.5.2; il quarto, infine, mostra come gli effetti del principio varino in funzione del contesto istituzionale, tema già emerso nel confronto con la disciplina nazionale — paragrafo 1.10.

La categorizzazione degli articoli evidenzia che alcuni contributi affrontano più temi contemporaneamente, a testimonianza del fatto che l'applicazione dell'IFRS 16 ha influenzato la ricerca in modo interdisciplinare e pervasivo, coinvolgendo tanto la misurazione contabile quanto le decisioni aziendali e i meccanismi di governo societario.

L'elenco completo dei 57 articoli selezionati, con relativa categorizzazione secondo le quattro prospettive tematiche, è riportato nella Tabella F, presente in appendice.

2.2 Impatti su bilancio e indicatori finanziari

Il primo filone, quantitativamente il più nutrito del campione, verifica sui bilanci la portata del fenomeno che aveva motivato la riforma, ossia il leasing operativo fuori bilancio descritto dal paragrafo 1.2.3, analizzando gli effetti della capitalizzazione degli operating lease sui financial statements e sugli indicatori economico-finanziari delle imprese lesee; si caratterizza per una progressiva maturazione metodologica che ha consentito di confrontare le stime costruttive ex ante con le evidenze empiriche prodotte a partire dal 2021.

La direzione degli effetti è sostanzialmente unanime: la capitalizzazione obbligatoria degli operating lease incrementa le attività e le passività iscritte in bilancio, deteriora i principali indicatori di leverage e modifica le misure di redditività operativa; ciò che divide la letteratura è l'entità delle variazioni, che dipende dall'intensità del ricorso al leasing operativo nel settore di appartenenza, dalle scelte discrezionali esercitate dal management in sede di prima adozione e — come ha progressivamente mostrato la ricerca empirica post-adozione — dalle strategie anticipatorie delle imprese nel periodo pre-vigenza del principio.

Le metodologie di capitalizzazione costruttiva e gli studi ex ante

Prima dell'entrata in vigore di IFRS 16, la ricerca si è concentrata sulla quantificazione degli impatti attesi attraverso metodologie di capitalizzazione costruttiva degli operating lease.

Il metodo di riferimento, sviluppato originariamente da Imhoff et al. (1991, 1997), consiste nel capitalizzare i future minimum lease payments divulgati nelle note ai bilanci secondo IAS 17 applicando un tasso di sconto stimato, per ottenere una stima del ROU asset e della lease liability che le imprese avrebbero dovuto iscrivere in bilancio; questo approccio ha dominato la letteratura ex ante, ma ha prodotto stime sistematicamente inferiori rispetto agli effetti poi osservati, per ragioni metodologiche che i contributi più recenti hanno progressivamente evidenziato.

Nella sua versione originale, il metodo ha trovato applicazione in studi su settori e mercati specifici.

Applicato alle due principali società di corriere espresso americane, il metodo mostra come entrambe avrebbero dovuto iscrivere miliardi di dollari di passività apparsi solo nelle note ai bilanci, con declini significativi nei key ratios quali debt-to-equity, return-on-assets e interest coverage (Duke et al., 2012).

In Australia, una versione migliorata del metodo applicata a 165 società dell'S&P/ASX 200 fornisce evidenza a supporto del right-of-use method proposto dallo IASB e documenta differenze significative nella rilevanza informativa dei dati contabili prima e dopo la capitalizzazione (Xu et al., 2017).

Una rassegna sistematica degli impatti attesi su financial reporting, ratios e performance metrics documenta infine come l'effetto portafoglio tenda ad attenuare le variazioni del risultato netto per molte aziende, pur con cambiamenti rilevanti in metriche chiave per le entità con impegni di leasing off-balance sheet significativi (Stancheva-Todorova e Velinova-Sokolova, 2019).

I limiti del metodo originale, che tendeva a sottostimare gli impegni effettivi, sono stati affrontati da Morales-Díaz e Zamora-Ramírez (2018), che applicano una versione modificata del metodo costruttivo a un campione di 646 società europee quotate nello STOXX Total Market, introducendo tre modifiche sostanziali rispetto all'impostazione originale di Imhoff et al. (1991, 1997).

In primo luogo, la stima della lease term include non solo il periodo non cancellabile del contratto ma anche le opzioni di proroga ragionevolmente certe — cfr. paragrafo 1.5.3, un elemento che IAS 17 non richiedeva di divulgare e che portava a sottostimare significativamente gli impegni reali: in molti settori, i minimum lease payments divulgati sotto IAS 17 rappresentavano solo una frazione dei pagamenti totali che le imprese avrebbero poi dovuto riconoscere sotto IFRS 16.

In secondo luogo, i pagamenti futuri vengono stimati attraverso un fattore settoriale moltiplicato per il lease expense corrente, avvalendosi delle informazioni sulla durata media dei contratti fornite direttamente da alcune aziende del campione, evitando di scontare direttamente i dati divulgati in nota — un approccio che, nelle versioni precedenti del metodo, introduceva distorsioni sistematiche.

In terzo luogo, il modello per il tasso di attualizzazione incorpora sia il rischio di credito dell'impresa sia il recovery rate del bene locato come collaterale: partendo dalle curve di rendimento Bloomberg per settore e rating, il tasso viene aggiustato mediante i CDS quotati per riflettere la Loss Given Default specifica dell'asset locato, un elemento che IFRS 16 richiede esplicitamente di considerare nella determinazione dell'incremental borrowing rate — cfr. paragrafo 1.5.2 — ma che la quasi totalità degli studi precedenti ignorava; questa scelta metodologica produce tassi di attualizzazione sensibilmente più bassi rispetto a quelli adottati dalla letteratura precedente, amplificando il valore attuale delle passività stimate e spiegando in larga misura perché i risultati di questo studio siano superiori a quelli degli studi precedenti.

I risultati mostrano impatti significativi sulla struttura patrimoniale: il totale delle attività aumenta in media del 9,96% e il totale delle passività del 21,4%, con il leverage — Debt/Equity — che cresce del 32,1% e il coverage ratio che si deteriora del 13,6%. I settori più esposti risultano il retail — +59,2% di passività, gli hotels — +55,3% — e i trasporti — +53,3%, mentre per i ratios di redditività non si riscontra un risultato coerente nella media dell'intero campione, con la ROA che non mostra variazioni statisticamente significative.

In un secondo contributo dello stesso anno, gli stessi autori spostano l'attenzione dalle variazioni aggregate alle determinanti individuali degli impatti, analizzando come le

scelte discrezionali in sede di prima adozione influenzino l'entità degli effetti sui financial statements (Morales-Díaz e Zamora-Ramírez, 2018).

Le decisioni rilevanti si articolano in due categorie: i trattamenti contabili alternativi consentiti dallo standard — tra cui le practical expedients, la scelta del metodo di transizione e l'applicazione delle esenzioni per i lease di breve durata e per i lease di basso valore — e le stime soggettive, tra cui la determinazione della lease term e dell'incremental borrowing rate.

Le imprese tendono sistematicamente a effettuare scelte orientate alla minimizzazione del leverage riconosciuto: la contrattazione di lease di durata più breve in prossimità dell'entrata in vigore dello standard, documentata contestualmente a una riduzione dell'intensità di leasing nel periodo pre-adozione, ne è l'esempio più evidente; questa eterogeneità nelle scelte applicative riduce la comparabilità dei bilanci tra imprese del medesimo settore, poiché imprese con profili di leasing sostanzialmente analoghi possono presentare impatti anche molto diversi in funzione delle scelte manageriali.

Si tratta del rischio già evidenziato sul piano normativo con riferimento alla durata del leasing — paragrafo 1.5.3, che ha ricevuto attenzione esplicita anche nelle comment letters del PIR, dove il criterio del “reasonably certain” figura tra le aree più criticate dai respondent — paragrafo 3.3.

Anche nei contesti nazionali analizzati da altri studi ex ante emergono impatti sistematici di rilievo.

I ratios di leva finanziaria risultano significativamente influenzati dalla capitalizzazione nelle società non finanziarie dell'IBEX 35, con le imprese più grandi, quelle a più elevata valutazione di mercato e quelle del settore retail che registrano il maggiore incremento dell'EBITDA; in alcuni casi, l'entità delle variazioni sarebbe tale da rendere necessaria una rinegoziazione dei covenant finanziari previsti nei contratti di debito (Pardo e Giner, 2018).

Una prospettiva dinamica è offerta dalla simulazione Monte Carlo applicata a un campione di imprese dello STOXX All Europe 100 su un orizzonte di cinque anni: i risultati confermano gli impatti negativi su liquidità e return on assets nel primo anno, ma segnalano che le variazioni si attenuano nelle proiezioni successive, poiché le

imprese adottano strategie di riduzione della durata dei contratti per mitigare l'impatto patrimoniale (Giner et al., 2019).

La dimensione dinamica di questi risultati — la capacità delle imprese di adattare i propri contratti di leasing in risposta ai nuovi incentivi contabili — anticipa un tema che la ricerca empirica post-adozione avrebbe poi confermato su larga scala.

Le evidenze empiriche post-adozione

Con il progressivo accumularsi di dati reali di bilancio dopo il 2019, la ricerca ha potuto verificare empiricamente le previsioni degli studi precedenti, riscontrando in diversi casi scostamenti rilevanti; il risultato più ricorrente è che gli impatti effettivi risultano inferiori rispetto alle stime ex ante, un divario che la letteratura riconduce prevalentemente alle strategie anticipatorie di riduzione della lease term adottate dalle imprese prima dell'entrata in vigore dello standard.

Con riferimento al contesto italiano, su un campione di 167 società quotate al Mercato Telematico Azionario nel primo anno di adozione obbligatoria, i risultati documentano un aumento del D/E ratio del 30,16% e del D/A ratio del 18,21%; l'EBITDA cresce del 4,43% per effetto della riclassificazione dei canoni di leasing, mentre il ROA si riduce significativamente e il coverage ratio si deteriora del 42,31%; il multiplo di mercato EV/EBITDA si contrae del 27,31%, in misura superiore alle attese degli analisti, un risultato che sottolinea come la reazione del mercato sia stata più severa rispetto a quanto i modelli ex ante avessero pronosticato.

L'analisi per settore mostra impatti trasversali sulla struttura finanziaria con effetti sulla redditività più eterogenei, e conferma che le variazioni osservate sono inferiori alle previsioni formulate nel periodo pre-adozione (Raoli, 2021); evidenze convergenti emergono da studi condotti in altri mercati.

Per le società minerarie sudafricane quotate al Johannesburg Stock Exchange, l'adozione di IFRS 16 determina aumenti significativi delle attività e delle passività e variazioni rilevanti nei ratios di leverage, mentre il return on assets non risulta significativamente impattato; un risultato originale è che le imprese di dimensioni diverse sono state influenzate in modo analogo, indicando che l'impatto non è moderato dalla dimensione aziendale (van Wyk e Enslin, 2025).

Risultati analoghi emergono in Lituania, dove le imprese quotate mostrano un aumento delle passività proporzionalmente superiore a quello delle attività, con incrementi nei ratios di leverage particolarmente pronunciati nei settori retail e telecomunicazioni (Rudžionienė e Tamonytė, 2025).

Anche in un contesto molto diverso come quello iracheno, un'analisi di due aziende di trasporto pubblico nel periodo 2016-2023 documenta un miglioramento complessivo delle cifre di attività e passività, con deterioramento dei ratios di redditività e incremento del leverage (Jari et al., 2025).

In una prospettiva single-industry — metodologia esplicitamente raccomandata dalla IFRS Foundation per i contributi al PIR — si documenta che IFRS 16 è il principale driver di variazioni statisticamente significative in attività, passività, EBIT, EBITDA e oneri finanziari, segnalando al contempo che l'interest coverage ratio non mostra variazioni sistematicamente significative poiché l'incremento dell'EBITDA e quello degli oneri finanziari tendono a compensarsi reciprocamente (Lopes e Penela, 2025).

Gli effetti risultano più marcati nei settori a maggiore intensità di leasing: su un campione europeo di società retail e wholesale si documenta un aumento medio del totale delle attività del 37% e del debito del 55%, con il patrimonio netto che si riduce per effetto della più rapida riduzione del valore contabile del ROU asset rispetto alla corrispondente passività (Bohusova et al., 2022).

Il settore aviation, storicamente tra i più esposti, è esaminato nel paragrafo 2.5 insieme agli altri contesti che presentano specificità proprie.

Nel settore marittimo, si documenta una relazione positiva tra intensità del capital lease e performance operativa (ROA), con i benefici che si riducono per le imprese con leverage più elevato sotto il reporting IFRS 16 (Negkakis, 2025); l'analisi degli effetti cumulativi di IFRS 15 e IFRS 16 evidenzia come sia IFRS 16 a produrre gli impatti nettamente più rilevanti in termini di incremento del leverage e dell'EBITDA (Belesis et al., 2021).

Sul versante della reazione dei mercati finanziari all'adozione del principio, i risultati non sono uniformi tra contesti geografici; la letteratura evidenzia conseguenze economiche significative su prezzo azionario, valore di mercato e net income nei

mercati emergenti del Medio Oriente, confermando la capacità di questi mercati di recepire i cambiamenti negli standard contabili internazionali (Aladwan, 2025).

Al contrario, un event study sul mercato azionario greco non rileva gli impatti attesi su prezzi e volatilità dei titoli, suggerendo che la capitalizzazione degli operating lease non abbia prodotto effetti significativi in quel contesto (Rompotis, 2023).

L'annuncio dell'equivalente indiano di IFRS 16 (IND AS 116) ha prodotto invece una reazione di mercato significativamente negativa, con le imprese affiliate a business group che mostrano maggiore resilienza (Soni et al., 2025).

La disomogeneità di questi risultati riflette il ruolo del contesto istituzionale e della struttura del mercato finanziario locale nel mediare la risposta degli investitori ai cambiamenti negli standard contabili.

Sempre in Australia, la stima della capitalizzazione dei soli lease immobiliari indica un'aggiunta agli stati patrimoniali delle imprese compresa tra 127,7 e 397,0 miliardi di dollari, con un incremento tra il 2,5% e il 7,7% rispetto al PP&E di proprietà (Heywood, 2020).

Nel contesto kazako, i settori retail e aviation mostrano i maggiori cambiamenti negli indicatori finanziari (Nurkasheva et al., 2018).

Un contributo di rilievo metodologico è infine quello che dimostra come gli ROU assets contengano informazioni predittive sui ricavi futuri: la loro aggiunta alle misure tradizionali di capitale migliora la previsione delle vendite e aumenta la capacità di prevedere la crescita dei ricavi, con implicazioni rilevanti per gli analisti (Nissim, 2026).

Questo risultato segnala che la capitalizzazione introdotta da IFRS 16 non è solo una questione di rappresentazione contabile, ma produce informazioni economicamente rilevanti che la sola disclosure in nota non era in grado di fornire con la medesima efficacia.

Guardando trasversalmente al filone nel suo complesso, emergono alcune linee di tensione che meritano di essere esplicitate.

La prima riguarda il divario sistematico tra stime ex ante ed evidenze ex post: la letteratura di capitalizzazione costruttiva aveva previsto impatti patrimoniali

significativi, ma le analisi empiriche post-adozione restituiscono variazioni generalmente inferiori alle attese.

La spiegazione prevalente — la riduzione anticipatoria della lease term da parte delle imprese prima dell'entrata in vigore dello standard — è convincente e ben documentata (Raoli, 2021; Morales-Díaz e Zamora-Ramírez, 2018; Giner et al., 2019), ma solleva a sua volta una questione: se le imprese hanno risposto ai nuovi incentivi contabili modificando i contratti reali, allora IFRS 16 ha prodotto effetti sull'economia reale ancor prima della propria applicazione obbligatoria, un risultato che va ben oltre gli obiettivi di trasparenza informativa dichiarati dallo IASB.

La seconda tensione riguarda la reazione dei mercati finanziari: ci si sarebbe aspettato che, una volta riconosciuto in bilancio ciò che era già divulgato in nota, i mercati non mostrassero reazioni significative ma, invece, l'evidenza è disomogenea, con reazioni negative documentate in alcuni contesti e assenza di effetti significativi in altri (Rompotis, 2023; Soni et al., 2025; Aladwan, 2025); questo suggerisce che il contenuto informativo della capitalizzazione varia in funzione della sofisticazione del mercato locale e della qualità dell'informativa pre-adozione.

La terza tensione, forse la più rilevante per il PIR, riguarda la comparabilità: IFRS 16 è stato introdotto anche per aumentare la comparabilità dei bilanci tra imprese con diversa struttura di leasing, ma l'eterogeneità delle scelte applicative — in particolare sulla lease term e sull'incremental borrowing rate — ha prodotto un esito parzialmente opposto, con bilanci che riflettono tanto le specificità contrattuali quanto le preferenze manageriali in materia di rappresentazione del leverage.

Le prime due tensioni rinviano al filone successivo, dedicato agli effetti reali del principio sulle decisioni delle imprese; la terza sarà ripresa nell'analisi della disclosure e della comparabilità — paragrafo 2.4.

2.3 Effetti reali su decisioni aziendali e comportamento dei manager

La riduzione anticipata della lease term, emersa nel paragrafo precedente, mostra che le imprese non si sono limitate a recepire il nuovo principio, ma vi hanno reagito modificando i propri contratti; il secondo filone tematico analizza proprio queste

conseguenze sulle decisioni operative e strategiche delle imprese, andando oltre la sola variazione nella rappresentazione contabile.

La distinzione tra effetti puramente contabili — derivanti dalla diversa iscrizione di transazioni economicamente invariate — ed effetti reali sull'allocazione delle risorse è uno dei temi più dibattuti nella letteratura sulla desiderabilità delle riforme contabili, e riveste particolare rilevanza per il Post-Implementation Review, che dovrà valutare se il principio abbia prodotto conseguenze non intenzionali sull'economia reale.

Il tema della recognition versus disclosure attraversa in modo trasversale l'intero filone: se le informazioni sugli operating lease erano già divulgate nelle note ai bilanci secondo IAS 17, e se i mercati fossero stati perfettamente efficienti nell'elaborarle, la mera riclassificazione contabile non avrebbe dovuto produrre effetti reali; l'evidenza empirica documenta invece che il riconoscimento formale in bilancio genera conseguenze concrete, sia sul mercato del credito sia sulle decisioni di investimento e di leasing, confermando che recognition e disclosure non sono equivalenti dal punto di vista informativo.

Le decisioni di lease versus acquisto e l'efficienza degli investimenti

L'effetto più documentato riguarda la riduzione del ricorso agli operating lease in risposta ai nuovi incentivi contabili: nel settore dell'aviazione commerciale — scelto come contesto di analisi per l'elevata intensità storica di leasing operativo sulla flotta e per la disponibilità di dati granulari sulle singole operazioni di acquisizione degli aeromobili — le compagnie aeree pubbliche statunitensi mostrano una riduzione dell'utilizzo degli operating lease di circa 7-10 punti percentuali rispetto alle compagnie aeree private dopo la promulgazione di ASC 842, con un corrispondente aumento della proprietà diretta degli asset (Li e Venkatachalam, 2024).

Il confronto con le compagnie private — non soggette ai requisiti di rendicontazione pubblica e quindi non esposte agli stessi incentivi contabili — consente agli autori di isolare l'effetto causale del nuovo standard dalle variazioni di mercato comuni a entrambi i gruppi, fornendo uno degli esempi metodologicamente più robusti di identificazione degli effetti reali di una riforma contabile: i risultati mostrano che la riduzione nell'utilizzo del leasing non è neutra dal punto di vista operativo e che il

nuovo standard ostacola la flessibilità operativa delle compagnie pubbliche, le quali si trovano con eccesso di capacità a causa della riduzione del leasing e tendono a destinare gli aeromobili a rotte più brevi, con conseguenze potenzialmente negative sull'usura della flotta e sull'efficienza delle rotte.

In sintesi, il principio produce effetti reali sia intenzionali — la riduzione del leasing off-balance sheet — sia non intenzionali — tra i quali la riduzione della flessibilità operativa e il potenziale deterioramento dell'efficienza della rete — (Li e Venkatachalam, 2024).

Il comportamento anticipatorio già osservato nel paragrafo 2.2 non riguarda solo le imprese soggette a IFRS: le imprese giapponesi con principi contabili locali e alta esposizione agli operating lease hanno cominciato a ridurre il lease-to-buy ratio già dopo la pubblicazione di IFRS 16, ben prima dell'emissione del corrispondente standard locale, con la risposta anticipatoria più forte tra i manager con orizzonti decisionali più lunghi (Iwata, 2026); questo effetto di pre-convergenza dimostra che gli standard internazionali modificano le decisioni reali anche delle imprese che formalmente non li applicano, con implicazioni rilevanti per la comprensione della portata effettiva di IFRS 16 sull'economia globale.

Sul versante dell'efficienza degli investimenti, la letteratura offre valutazioni non uniformi.

Da un lato, l'adozione di IFRS 16 riduce significativamente l'efficienza degli investimenti nelle imprese ASEAN-5, in particolare per quelle lease-intensive e finanziariamente vincolate, attraverso il canale dell'apprendimento e quello contrattuale, con il debt overhang che svolge un forte ruolo di mediazione (Tan e Wong, 2026).

Allo stesso modo, le imprese cinesi che implementano i nuovi standard registrano un incremento medio del rischio finanziario di circa il 16,55%, attraverso tre canali: incremento dei financing constraints, riduzione dell'efficienza finanziaria e aumento del real earnings management (Xue e Kamaruddin, 2026); la redditività si riduce significativamente nei primi due anni post-adozione, con un'attenuazione progressiva nel tempo (Xue e Kamaruddin, 2025).

Dall'altro lato, le imprese statunitensi che apportano modifiche sostanziali ai propri controlli interni in risposta ad ASC 842 mostrano un miglioramento significativo dell'efficienza degli investimenti già nell'ultimo anno della finestra di transizione, attraverso una riduzione del rischio di moral hazard tra manager centrali e divisioni (Christensen et al., 2025); su un campione ancora più ampio, il nuovo standard risulta positivamente associato all'efficienza delle imprese, con la centralità nelle reti di supply chain che amplifica questo effetto (Patel e Jayaram, 2025).

La divergenza tra questi risultati suggerisce che l'impatto netto sull'efficienza degli investimenti dipende in misura significativa dalle caratteristiche specifiche delle imprese e dal contesto istituzionale.

In più contributi è documentato il ruolo dei debt covenant come canale di trasmissione degli effetti reali, un rischio che gli studi ex ante avevano già segnalato — paragrafo 2.2.

L'intensità del leasing operativo si è ridotta nel periodo 2011-2018, con il gearing che ha influenzato tali cambiamenti in modo coerente con l'ipotesi dei debt covenant: le imprese con alto gearing risultano più prossime alla violazione delle restrizioni finanziarie a causa della capitalizzazione retrospettiva degli operating lease, e mostrano comportamenti di riduzione del leasing più pronunciati rispetto alle imprese senza tali vincoli (Lau, 2023); questo meccanismo è illustrato in modo applicativo da un caso didattico su un negozio retail in espansione, progettato in modo che il nuovo standard costringa la società a violare alcuni covenant imposti dai contratti di debito, consentendo di calcolare i ratios dei covenant e di valutare le implicazioni multi-anno della transizione (Spiceland et al., 2018).

Il costo del credito e il ruolo del riconoscimento contabile

Uno degli ambiti in cui l'effetto del riconoscimento contabile — rispetto alla mera disclosure in nota — appare più chiaramente misurabile è il mercato del credito bancario, dove due studi con disegni quasi-sperimentali forniscono evidenza convergente ma con sfumature interpretative distinte.

Le imprese statunitensi con maggiori operating lease nel periodo pre-implementazione di ASC 842 sperimentano un declino più marcato degli spread sui prestiti bancari

rispetto alle imprese meno esposte; l'effetto è più pronunciato tra le imprese non rated, i mutuatari con disclosure pre-implementazione più opaca e i prestiti sindacati da lenders meno sofisticati (Golden e Liu, 2025); questi tre moderatori sono particolarmente informativi: il fatto che l'effetto sia più forte proprio dove l'informativa pre-esistente era più lacunosa indica che la capitalizzazione ha ridotto l'asimmetria informativa tra impresa e creditore, abbassando di conseguenza il premio per il rischio richiesto.

Le imprese trattate mostrano inoltre un aumento nel numero di lenders, nella scadenza del debito e nei credit rating, elementi che nel loro insieme suggeriscono un miglioramento strutturale della qualità percepita dell'informativa, non una semplice riduzione meccanica dello spread.

Il contesto giapponese offre un disegno identificativo ancora più netto, poiché in Giappone coesistono — anche dopo l'adozione di IFRS 16 — imprese che riconoscono in bilancio gli operating lease — le IFRS adopter — e imprese che li divulgano soltanto in nota seguendo i principi nazionali — le J-GAAP firms: questo confronto diretto tra recognition e disclosure, impossibile nei mercati in cui tutte le imprese sono soggette agli stessi requisiti, consente di isolare l'effetto causale del riconoscimento contabile dalle variazioni di mercato comuni.

Gli spread per le imprese che riconoscono gli operating lease diminuiscono in misura significativamente maggiore rispetto a quelle che li divulgano soltanto in nota, con l'effetto più forte — in modo controintuitivo — per le imprese con minore intensità di leasing: l'interpretazione è che per queste imprese il riconoscimento contabile riduca maggiormente il rischio informativo percepito dai creditori, poiché segnala un impegno di trasparenza che va oltre l'obbligo minimo (Kusano e Yamashita, 2025).

Presi insieme, questi due contributi forniscono robusta evidenza che recognition e disclosure non sono equivalenti agli occhi del mercato del credito: il riconoscimento formale in bilancio riduce il rischio informativo in modo che la sola nota integrativa non riesce a replicare, una conclusione con implicazioni dirette sia per il dibattito sulla desiderabilità di IFRS 16 sia per la più ampia questione di principio sul ruolo della disclosure rispetto al riconoscimento nella comunicazione economico-finanziaria, che

è al centro anche del confronto con la disciplina nazionale, la quale affida ancora alla nota integrativa l'informativa sugli effetti finanziari del leasing — paragrafo 1.10.

L'effetto del riconoscimento contabile sui mercati azionari è altrettanto documentato: le imprese taiwanesi sperimentano una riduzione significativa del rischio di crash del prezzo azionario dopo l'adozione obbligatoria di IFRS 16, con gli investitori in imprese meno sofisticate e con governance più debole che beneficiano di riduzioni del rischio significativamente maggiori (Hsu e Liu, 2025).

Anche l'esperimento che verifica se IFRS 16 crei un level playing field informativo tra imprese con diversa struttura di leasing mostra che il trattamento contabile previsto contribuisce alla qualità dell'informazione, riducendo la probabilità che informazioni rilevanti vengano trascurate, pur senza rendere necessariamente più agevoli le decisioni di finanziamento degli investimenti (Ron van Kints e Spoor, 2019).

Il comportamento opportunistico dei manager e altri effetti reali

L'introduzione di IFRS 16 ha modificato anche gli spazi disponibili per il comportamento discrezionale del management; su un campione di 1.071 imprese industriali in cinque paesi del Sud-Est asiatico, la relazione tra adozione anticipata di IFRS 16 ed earnings management mostra un pattern condizionato dal contesto istituzionale: nelle giurisdizioni ad alta corruzione percepita, le imprese early adopter mostrano livelli di earnings management inferiori rispetto alle mandatory adopter, mentre nelle giurisdizioni a bassa corruzione il pattern si inverte.

L'interpretazione è che nei contesti istituzionali più laschi l'eliminazione del leasing operativo off-balance sheet riduca la flessibilità discrezionale del management; i benefici dell'adozione anticipata in termini di ROA risultano inoltre significativamente più pronunciati nei mercati ad alta corruzione, suggerendo che IFRS 16 produce effetti disciplinanti più incisivi proprio dove le istituzioni sono più deboli (Fuad et al., 2022).

L'efficacia del principio dipende dunque in misura sostanziale dal contesto istituzionale in cui opera l'impresa, con implicazioni dirette per i regolatori dei paesi emergenti.

Un filone ancora poco esplorato riguarda l'interazione tra IFRS 16 e le metriche di sostenibilità; le imprese lease-intensive quotate al BSE indiano mostrano un miglioramento significativo degli ESG scores dopo l'adozione di IFRS 16, con effetti

più forti nelle imprese ad alta crescita: la capitalizzazione obbligatoria degli operating lease sembra incentivare una gestione più trasparente anche delle performance di sostenibilità, attraverso meccanismi riconducibili a una riduzione dell'asimmetria informativa (Sharma e Bansal, 2025).

Lo stesso contesto evidenzia un aumento dei dividend payout ratios dopo l'adozione del principio, interpretato come segnale di riduzione dell'asimmetria informativa tra management e azionisti (Sharma e Bansal, 2025).

Questi risultati aprono una prospettiva di ricerca di interesse crescente, in cui le riforme contabili vengono analizzate non solo per i loro effetti sulla struttura patrimoniale ma anche per le esternalità che producono su dimensioni non finanziarie del comportamento aziendale.

Sul versante delle ottimizzazioni operative in risposta al nuovo standard, la modellizzazione delle decisioni di acquisizione di aeromobili conferma che anche dopo l'entrata in vigore di IFRS 16 le compagnie aeree devono ancora acquisire alcuni velivoli attraverso canali simili agli operating lease, sebbene con durate più brevi e affitti più elevati (Chen e Wu, 2023).

Per le imprese coreane con elevati livelli di operating lease, l'adozione di K-IFRS 1116 produce un calo del valore aziendale, con effetti più pronunciati per le imprese che più probabilmente raccolgono finanziamenti esterni (Chung, 2022).

Guardando trasversalmente al filone degli effetti reali, il quadro che emerge è quello di un principio contabile che ha prodotto conseguenze sull'allocazione delle risorse ben più ampie di quanto i suoi obiettivi dichiarati — la trasparenza informativa e la comparabilità dei bilanci — avrebbero lasciato attendersi; la riduzione del ricorso agli operating lease, il cambiamento nelle decisioni di investimento, la modifica degli spread creditizi e la variazione nei comportamenti di earnings management sono tutti effetti reali documentati empiricamente, non semplici riclassificazioni contabili.

Ciò che divide la letteratura non è tanto la direzione di questi effetti quanto la loro valutazione normativa: da un lato, la riduzione del leasing off-balance sheet e il miglioramento della qualità informativa percepita dai creditori possono essere letti come esternalità positive di un principio che ha aumentato la disciplina di mercato (Golden e Liu, 2025; Kusano e Yamashita, 2025; Hsu e Liu, 2025); dall'altro, la

riduzione della flessibilità operativa, il deterioramento dell'efficienza degli investimenti in alcuni contesti e l'aumento del rischio finanziario nelle imprese cinesi suggeriscono che i costi reali del principio non siano trascurabili (Li e Venkatachalam, 2024; Tan e Wong, 2026; Xue e Kamaruddin, 2026).

La letteratura converge inoltre su un risultato trasversale: l'impatto netto di IFRS 16 sulle decisioni aziendali dipende in misura significativa dal contesto istituzionale — dalla qualità dell'enforcement contabile, dalla struttura del mercato del credito, dal livello di corruzione e dalla solidità dei meccanismi di governance — il che implica che lo stesso principio produce effetti sostanzialmente diversi in mercati diversi.

Questa eterogeneità degli effetti reali rappresenta forse la sfida più difficile per il processo di Post-Implementation Review: uno standard globale che produce esiti divergenti in funzione del contesto applicativo solleva interrogativi profondi sulla possibilità di una valutazione unitaria della sua desiderabilità.

2.4 Disclosure, compliance e comparabilità

Se gli effetti reali mostrano che il principio ha inciso sulle decisioni delle imprese, resta da verificare se abbia raggiunto il suo obiettivo dichiarato, cioè il miglioramento della qualità della comparabilità informativa.

Il terzo filone tematico analizza la qualità dell'informativa prodotta dalle imprese nell'ambito dell'applicazione di IFRS 16, con riferimento al livello di conformità con i requisiti di disclosure espressamente previsti dal principio e alla comparabilità delle informazioni tra imprese e tra giurisdizioni; l'adeguatezza dei requisiti di disclosure e la comparabilità dei bilanci figurano tra gli obiettivi espliciti che lo IASB aveva fissato in sede di revisione dello standard e costituiscono pertanto un'area di interesse primario per il Post-Implementation Review.

Il livello di compliance nei primi anni di adozione

La conformità ai requisiti di disclosure richiesti da IFRS 16 è stata oggetto di indagine in diversi contesti nazionali, con risultati che convergono su un pattern comune: livelli di adempimento mediamente insufficienti nel primo anno di adozione obbligatoria, con

significativa variabilità tra imprese, e progressivo miglioramento negli anni successivi man mano che le imprese acquisiscono familiarità con le richieste dello standard.

Applicando un indice di compliance basato sui 12 requisiti di disclosure identificati nei paragrafi 53-60 dello standard alle 32 società quotate su Euronext Lisbona nel 2019, il valore medio risulta pari a 0,66, in linea con risultati analoghi ottenuti per le imprese del Bahrain — 0,64, per le banche rumene — 0,62 — e per le imprese brasiliane — 0,57, confermando un pattern di compliance moderata e diffusa a livello internazionale nel primo anno di adozione.

L'unica variabile significativamente associata al livello di disclosure è il tipo di revisore: le entità revisionate da una Big Four mostrano un livello di adempimento superiore, coerentemente con le previsioni della teoria istituzionale e della teoria della legittimità (Lemos et al., 2023).

Risultati analoghi emergono per le banche dell'Europa centrale e orientale, dove la dimensione bancaria, la firma di audit e lo stato di quotazione mostrano effetti positivi sul livello di lease disclosure (Levanti et al., 2021).

Le imprese brasiliane del segmento non-cyclical consumer divulgano poco più della metà degli elementi richiesti dallo standard, con un ampio margine di miglioramento soprattutto per l'informativa qualitativa e per la riconciliazione tra variazione delle passività e flussi di cassa (Silva et al., 2022).

La qualità delle disclosure di transizione

La trasparenza nella fase di transizione al nuovo standard — il cui obiettivo era consentire agli utenti di stimare l'impatto dell'adozione sui bilanci — si è rivelata spesso insufficiente.

Tra le imprese statunitensi analizzate nei bilanci precedenti l'adozione obbligatoria di ASC 842, il 62% non fornisce disclosure specifica sull'atteso aumento delle passività da leasing nel primo anno di transizione, sebbene si rilevi un'associazione positiva tra l'intensità dell'attività di operating lease e la tempestività della disclosure fornita (Comiran et al., 2022).

Un'analisi testuale dei filing 10-K pre-adozione mostra che le disclosure diventano progressivamente meno leggibili e più dissimili avvicinandosi alla data di adozione

obbligatoria, favorendo prevalentemente gli investitori con capacità superiori di elaborazione delle informazioni — un risultato contrario all'obiettivo della SEC di aumentare la trasparenza per tutti gli investitori (Enache et al., 2025).

Questi risultati convergono nel suggerire che il riconoscimento formale in bilancio si rivela superiore alla disclosure in nota anche sotto il profilo dell'accessibilità informativa per la platea degli investitori meno sofisticati.

Il problema dell'incremental borrowing rate

Tra le problematiche applicative più significative emerse nella fase di prima adozione, la determinazione del tasso di attualizzazione incrementale — Incremental Borrowing Rate, IBR — occupa un posto di primo piano; IFRS 16 prescrive di utilizzare il tasso implicito nel contratto di leasing, e solo ove non determinabile — il che accade nella quasi totalità dei casi pratici, stante la mancanza di informazioni sul fair value dell'asset locato — l'IBR del lessee — cfr. paragrafo 1.5.2.

La mancanza di un modello standardizzato per la sua stima ha generato una marcata disomogeneità tra imprese, con conseguenze dirette sulla comparabilità dei bilanci.

L'analisi dei bilanci 2019 di 68 società europee quotate dei settori hotel e retail — i più esposti all'impatto di IFRS 16 per l'elevata intensità di leasing operativo — documenta una carenza informativa marcata e sistematica: meno del 50% delle imprese divulga informazioni sul tasso applicato, sulla circostanza che l'IBR sostituisca il tasso implicito e sull'eventuale aggiustamento per il Loss Given Default, e nessuna impresa del campione fornisce dettagli sul modello e sui dati di input utilizzati per la stima (Delgado-Vaquero et al., 2022).

La comparabilità misurata tramite l'indice H di Van der Tas — che misura la concentrazione delle scelte contabili adottate dalle imprese di un medesimo settore — si attesta tra il 50% e il 55%, scendendo al 19-35% quando si controlla per settore e paese attraverso il T-index condizionale di Taplin.

Un ulteriore risultato di rilievo è che le imprese che dichiarano IBR più elevati tendono a essere quelle che considerano il bene locato come collaterale nella stima del tasso, suggerendo comportamenti opportunistici nella selezione del metodo: poiché un IBR più elevato riduce il valore attuale della lease liability, le imprese orientate alla

minimizzazione del leverage riconosciuto hanno un incentivo sistematico a sovrastimare il tasso di attualizzazione; il problema è strutturale e deriva da una lacuna tecnica del principio stesso: l'IFRS 16 stabilisce che l'IBR debba riflettere il tasso che il locatario dovrebbe pagare per ottenere un finanziamento con garanzia pari al bene locato per un periodo equivalente alla lease term — il che implica la necessità di aggiustare il tasso standard, tipicamente ricavato da obbligazioni senior unsecured o da linee di credito non garantite, per tenere conto del recovery rate specifico dell'asset locato come collaterale ma, tuttavia, il principio non fornisce alcun modello operativo per compiere questo aggiustamento, lasciando le imprese libere di interpretare il requisito in modo discrezionale.

In risposta a questa lacuna, Delgado-Vaquero et al. (2022) propongono un modello basato sui CDS quotati: analizzando come la variazione del recovery rate del bene locato modifichi lo spread CDS dell'impresa, è possibile stimare la variazione dello spread da applicare alla curva dei rendimenti standard per ottenere un IBR corretto per il LGD specifico dell'asset; i recovery rates variano significativamente in funzione del tipo di bene — veicoli 60,5%, real estate 80%, macchinari 50,9%, ICT 11,8% — con implicazioni rilevanti sull'entità dell'aggiustamento e quindi sul valore della lease liability iscritta in bilancio.

L'assenza di un approccio standardizzato per la stima dell'IBR costituisce pertanto una delle principali fonti di non-comparabilità dei bilanci IFRS 16, poiché imprese con profili di rischio e portafogli di leasing analoghi possono riconoscere passività significativamente diverse in funzione delle scelte metodologiche adottate nella stima del tasso; questa criticità ha trovato ampio riscontro nelle comment letters pervenute allo IASB nell'ambito della consultazione PIR, come si vedrà nel Capitolo 3, dove la determinazione dell'IBR figura sia tra le motivazioni del giudizio negativo sui costi sia tra le aree di discrezionalità più criticate dai respondent.

La comparabilità tra IFRS 16 e ASC 842

Un tema di disclosure e comparabilità di crescente rilevanza riguarda il confronto tra IFRS 16 e il corrispondente standard statunitense ASC 842 — cfr. paragrafi 1.1.3 e 1.3, il quale, pur avendo obiettivi analoghi, presenta differenze tecniche significative.

Analizzando sistematicamente le differenze tra IFRS 16 e ASC 842, si documentano divergenze su aspetti di base, contabili e di perimetro applicativo, con i settori di abbigliamento, telecomunicazioni e automotive tra i più esposti (Winiarska, 2020).

Le differenze riguardano anche la rilevanza informativa della classificazione dei contratti: i ritorni sugli asset in capital lease storicamente superano quelli degli asset in operating lease, coerentemente con l'ipotesi che i capital lease siano utilizzati per asset a maggiore specificità, e la categoria unica introdotta da ASC 842 rischia pertanto di ridurre la rilevanza informativa della contabilizzazione (Graham e Lin, 2018).

Le coppie di imprese US GAAP-IFRS con elevato utilizzo di operating lease sperimentano un maggiore incremento di comparabilità contabile dopo l'adozione congiunta dei nuovi standard, con il miglioramento che deriva principalmente dai cambiamenti nello stato patrimoniale piuttosto che nel conto economico; il miglioramento è più pronunciato per le imprese IFRS di paesi con enforcement contabile più stringente, confermando che le differenze istituzionali tra giurisdizioni rimangono rilevanti anche dopo la convergenza formale degli standard (Altamuro et al., 2025).

Una lacuna rilevante nell'impianto di ASC 842 è la gestione dei variable leases — contratti in cui i pagamenti dipendono da variabili come il fatturato o l'utilizzo dell'asset — che risultano esclusi dall'ambito di applicazione dello standard pur essendo sia prevalenti sia sostanziali, con persistenza e prevedibilità comparabili a quelle degli operating lease; le stime conservative indicano che il loro riconoscimento aumenterebbe il debito medio delle imprese del 7,1%.

Le imprese sembrano rispondere all'adozione di ASC 842 sostituendo sistematicamente gli operating lease con variable leases, erodendo in parte il beneficio informativo del nuovo standard e aprendo una questione di perimetro applicativo destinata ad alimentare il dibattito nel PIR (Heese et al., 2025).

Il tema non riguarda soltanto lo standard statunitense: anche l'IFRS 16 esclude dalla misurazione della Lease Liability i pagamenti variabili che non dipendono da un indice o da un tasso — paragrafo 1.5.1, e il trattamento dei pagamenti variabili rientra tra gli ambiti di giudizio sottoposti agli stakeholders nella Sezione 2 della RFI — paragrafo 1.11.2.

Aspetti concettuali e di qualità contabile

Sul piano concettuale, diversi contributi esaminano le implicazioni delle scelte definitorie di IFRS 16 per la qualità dell'informazione e la coerenza con il Conceptual Framework.

Le ambiguità nelle definizioni di controllo e right-of-use introdotte dallo standard possono generare comportamenti opportunistici nella classificazione dei contratti, come documentato analizzando le pratiche di reporting di società bulgare (Genov, 2023).

Il cambiamento nel concetto di substance over form ha modificato radicalmente l'approccio alla contabilizzazione del leasing, ma in alcuni casi l'informazione prodotta non rappresenta in modo affidabile lo stato contrattuale, a causa della possibilità di doppia contabilizzazione dell'asset (Niyama e Mendes, 2025).

La revisione delle definizioni di attivo e passivo nel Conceptual Framework ha eliminato alcune ambiguità creandone di nuove, in un ciclo perpetuo che rende sempre disponibili spazi di regulatory arbitrage (Kunkel, 2021).

La risposta dello IASB alla crisi pandemica del 2020 attraverso le practical expedients illustra i meccanismi di governance dello standard-setting internazionale: la crescente dipendenza da questi strumenti, pur introducendo flaws teorici rispetto al modello concettuale di IFRS 16, aumenta la flessibilità degli standard e la capacità dello IASB di rispondere alle pressioni politiche; la letteratura documenta una relazione causale tra il criterio del bene pubblico europeo nel processo di endorsement UE e il maggiore utilizzo delle practical expedients negli IFRS (Moscariello e Pizzo, 2022).

L'applicazione della legge di Benford a un campione di imprese europee del settore leasing e noleggio conferma che l'affidabilità delle informazioni finanziarie non è mutata nonostante l'adozione di IFRS 16, sebbene siano apparse piccole differenze nella distribuzione delle cifre significative (Luty et al., 2022).

Sul piano della qualità contabile in senso più ampio, le imprese che utilizzano il leasing riescono a mantenere meglio la fiducia degli investitori, con un aumento del valore di mercato misurato dalla Tobin's Q, e il leasing finanziario risulta compatibile con lo sviluppo sostenibile (Bocok et al., 2023).

La qualità delle informazioni contabili risulta migliorata dopo l'implementazione di IFRS 16 per le imprese indonesiane non finanziarie, mentre non si rilevano differenze significative per IFRS 15 (Haq e Pratama, 2021).

Il caso italiano

Nel contesto italiano, come già emerso nei paragrafi 1.1.2 e 1.10, la convergenza tra principi contabili nazionali e internazionali non ha prodotto un allineamento perfetto sul piano giuridico-tributario; la divergenza più significativa riguarda la nozione stessa di «locazione finanziaria»: mentre OIC 12 subordina la qualificazione del contratto al trasferimento della parte prevalente dei rischi e dei benefici, IFRS 16 adotta un criterio fondato sul controllo dell'uso del bene, con conseguenze dirette sul piano della rappresentazione contabile.

Ne deriva che i principi OIC consentono al locatario di mantenere il leasing off-balance sheet, laddove IFRS 16 impone invece la capitalizzazione per tutti i contratti rientranti nell'ambito di applicazione dello standard; tale asimmetria si riflette in una riduzione della comparabilità tra soggetti IAS adopter e soggetti OIC adopter, rendendo difficoltosa qualsiasi analisi trasversale dei bilanci.

Sul piano fiscale, il decreto ministeriale del 5 agosto 2019 ha disciplinato il coordinamento tra IFRS 16 e le regole IRES e IRAP, introducendo un quadro di riferimento che tuttavia non elimina ogni criticità; il cd metodo patrimoniale — che consente la deduzione integrale dei canoni — configura una situazione di dipendenza rovesciata tra contabilità e diritto tributario, particolarmente rilevante per le imprese non IAS adopter e, in questo senso, la consacrazione del principio di substance over form nel diritto contabile italiano non ha eliminato la possibilità di trattamenti contabili alternativi per il medesimo contratto, perpetuando una disomogeneità strutturale che incide tanto sulla comparabilità dei bilanci quanto sull'applicazione delle norme tributarie (Saponaro, 2024).

Guardando trasversalmente al filone della disclosure e della compliance, il quadro che emerge è quello di un principio che ha raggiunto solo parzialmente i propri obiettivi informativi nel primo quinquennio di applicazione; la convergenza dei risultati su

livelli di adempimento mediamente insufficienti nel primo anno di adozione — documentata in Portogallo, Romania, Brasile, Bahrain e nell'Europa centrale e orientale (Lemos et al., 2023; Levanti et al., 2021; Silva et al., 2022) — indica che la complessità applicativa di IFRS 16 ha rappresentato un ostacolo reale per molte imprese, indipendentemente dal contesto geografico.

Il ruolo delle Big Four come driver di qualità informativa, documentato in modo consistente attraverso i diversi contesti analizzati, suggerisce che la qualità dell'informativa sia in larga misura una funzione della capacità e degli incentivi del revisore piuttosto che della chiarezza dei requisiti dello standard: una considerazione rilevante per lo IASB, il quale dovrebbe interrogarsi su come rendere i requisiti di disclosure più accessibili anche per le imprese revisionate da studi di minori dimensioni.

Sul piano della comparabilità — obiettivo forse più ambizioso di IFRS 16 — i risultati sono contrastanti: la capitalizzazione ha aumentato la comparabilità tra bilanci US GAAP e IFRS per le imprese con elevato utilizzo di operating lease (Altamuro et al., 2025), ma l'eterogeneità nelle scelte di IBR ha prodotto effetti opposti tra imprese dello stesso settore (Delgado-Vaquero et al., 2022), e la crescente diffusione dei variable leases come strumento sostitutivo degli operating lease rischia di erodere progressivamente i benefici informativi della capitalizzazione (Heese et al., 2025).

Il tema della comparabilità si rivela dunque più complesso di quanto lo IASB avesse anticipato: non è sufficiente imporre il riconoscimento in bilancio se le scelte discrezionali consentite dal principio — in materia di IBR, lease term e practical expedients — lasciano spazio a rappresentazioni eterogenee di situazioni economicamente analoghe.

2.5 Applicazione in contesti settoriali e geografici specifici

Il ruolo del contesto istituzionale, emerso in ciascuno dei filoni precedenti, è l'oggetto specifico del quarto filone, che raccoglie i contributi che analizzano l'applicazione di IFRS 16 in contesti caratterizzati da specificità istituzionali, settoriali o geografiche che richiedono una trattazione separata rispetto agli studi multi-settore.

Questi lavori offrono una prospettiva complementare sulla diversità degli effetti applicativi del principio e contribuiscono a identificare aree di criticità meritevoli di attenzione nella revisione in quanto non di rado le problematiche emerse in contesti specifici hanno trovato eco nelle posizioni degli stakeholders nella consultazione PIR.

Il settore pubblico e le organizzazioni non profit

Con riferimento al settore pubblico, la questione di fondo è se gli standard contabili elaborati per transazioni di mercato tra soggetti privati siano adeguatamente adattabili a fattispecie che non hanno equivalenti nel settore privato; la tendenza internazionale ad adattare gli standard del settore privato al settore pubblico — seguita dall'IPSASB attraverso gli IPSAS modellati sugli IFRS, e da molti paesi anglosassoni ed europei — presenta limiti significativi quando le transazioni sono specifiche del contesto pubblico (Brusca, 2023) e due fattispecie illustrano in modo particolarmente chiaro questi limiti. La prima fattispecie riguarda i concessionary leases, ovvero contratti che trasferiscono il diritto d'uso di un asset per un corrispettivo inferiore alle condizioni di mercato — comune nel settore pubblico, dove enti governativi stipulano contratti di locazione per finalità sociali o culturali, ma pressoché assente nel settore privato.

La proposta dell'IPSASB nell'Exposure Draft 84 — che richiede la rilevazione del ROU asset al valore attuale dei pagamenti di mercato e il riconoscimento di ricavi da scambio non oneroso per la differenza rispetto ai pagamenti contrattuali effettivi — produrrebbe quattro effetti distorsivi: la rilevazione di ricavi fittizi non realizzati nel periodo contabile; il gonfiamento della performance finanziaria senza sostanza economica sottostante; l'addebito di ammortamenti aggiuntivi su valori artificiali; e la distorsione dei costi di servizio nella contabilità gestionale.

La seconda fattispecie riguarda i ROU assets in-kind, ovvero asset ricevuti a titolo gratuito o per corrispettivo nominale, per i quali la misurazione a valori di mercato introduce soggettività e può produrre rappresentazioni fuorvianti, specie quando si tratta di asset con potenziale di servizio ma privi di benefici economici diretti.

In entrambi i casi, la soluzione proposta è rilevare le transazioni secondo i valori contrattuali e fornire le informazioni aggiuntive nelle note, applicando il principio di correlazione tra ricavi e costi nel tempo (Brusca, 2023); questo contributo si inserisce

direttamente nel dibattito sul PIR di IFRS 16 e conclude che accrual accounting e contabilità d'impresa sono riferimenti utili per il settore pubblico, ma che nell'adattamento è essenziale tenere conto delle caratteristiche specifiche delle transazioni pubbliche.

Per le charities neozelandesi, la capitalizzazione degli operating lease determina aumenti significativi sia del rapporto total liabilities/total assets sia del rapporto surplus/total assets, con caratteristiche dei lease che differiscono da quelle del settore for-profit e con variazioni che possono influenzare la percezione della solidità finanziaria da parte di donatori e finanziatori.

Per gli enti locali neozelandesi, i ratios di gestione finanziaria e leverage peggiorano significativamente ma in misura immateriale, mentre il return on assets aumenta in misura materiale; lo studio segnala inoltre che qualsiasi cambiamento alla contabilizzazione per il lessor degli operating lease avrebbe un impatto maggiore sui local councils rispetto ai cambiamenti sul lato lessee — un'indicazione rilevante alla luce dell'asimmetria tra il modello del locatario e quello del locatore discussa nel paragrafo 1.6.1 (Fahad e Scott, 2022).

Il settore aviation

Il settore dell'aviazione commerciale, storicamente tra i più esposti per l'elevato ricorso agli operating lease sulla flotta, ha attratto un numero significativo di contributi.

Le evidenze non sono però univoche: un'analisi comparativa su compagnie aeree statunitensi ed europee nel triennio 2017-2019 mostra risultati controintuitivi, non rilevando significatività statistica per le variabili di liquidità, leverage, redditività e valutazione aziendale, con una differenza significativa tra le due aree geografiche meritevole di ulteriori indagini (Slater et al., 2024).

Su un campione globale di 152 compagnie aeree in 43 paesi, si documentano invece impatti significativi nelle metriche di leverage finanziario, liquidità corrente e flusso di cassa operativo, nonché su indicatori di redditività quali EPS, ROCE e ROE (Lepchak et al., 2022).

Il caso AirAsia è analizzato da due studi distinti che adottano prospettive complementari: il primo documenta che l'adozione di IFRS 16 ha portato a un aumento

dell'importo delle attività e delle passività nello stato patrimoniale con variazioni avverse nei ratios D/E, D/A, ROE e ROA, con l'eccezione del rapporto di rotazione degli asset; il secondo, adottando la agency theory e l'approccio decision-usefulness, trova che il cambiamento è sfavorevole per i creditori ma che l'approccio decision-usefulness evidenzia un incremento dell'utilità informativa per gli stakeholders che utilizzano il bilancio per valutazioni d'impresa (Ooi e Lim, 2022; Ooi et al., 2023).

Su un campione di 36 imprese brasiliane dei settori telecomunicazioni, commercio e trasporto aereo, il settore del trasporto aereo mostra l'impatto più rilevante in termini percentuali, con tra il 40% e il 63% delle attività e passività concentrato nei lease (Dias et al., 2023).

Sulla questione del rischio percepito dagli investitori nel settore aviation, l'adozione dei nuovi standard di leasing produce un incremento della risk perception nelle compagnie aeree europee e statunitensi, confermando l'importanza di divulgare tutte le informazioni rilevanti sui lease direttamente nei financial statements e non nelle sole note, in quanto ciò incrementa trasparenza e comparabilità (Comerio et al., 2024).

I nuovi standard di leasing risultano inoltre importanti tanto quanto la dimensione di governance per la gestione del rischio, con un effetto di mediazione significativo del pricing dell'audit esterno nella strategia di riduzione del costo del capitale (Ramírez-Orellana et al., 2025).

Per le imprese di trasporto aereo del Medio Oriente, il modello di Imhoff et al. (1991) applicato a tre compagnie con diversa intensità di ricorso agli operating lease — classificata come alta (77%), moderata (21%) e bassa (0%) — documenta impatti differenziati e fornisce indicazioni sulla reazione attesa del mercato ai cambiamenti nei numeri contabili (Alabood et al., 2019).

I mercati emergenti e gli altri contesti geografici specifici

Nei mercati emergenti, IFRS 16 influenza positivamente il rischio delle imprese egiziane — nel senso di aumentarlo — mentre l'overconfidence manageriale riduce questo effetto: i manager che sovrastimano le proprie capacità tendono a capitalizzare lease di importo maggiore, paradossalmente attenuando il rischio aggregato; lo studio

si avvale di dati panel di 38 imprese nel periodo 2014-2022, con metodologie GMM e 3SLS (Mansour et al., 2025).

Per le imprese minerarie peruviane quotate, quelle che utilizzano il financial leasing mostrano una relazione significativa tra l'uso del leasing e il Gross Contribution Margin, con una correlazione positiva tra lo scudo fiscale associato al leasing e la redditività finanziaria, fornendo evidenza che il financial leasing migliora la redditività e l'efficienza operativa nelle industrie capital-intensive dei mercati emergenti (Blas-Villanueva et al., 2026).

Considerando anche gli effetti della pandemia COVID-19, uno studio su imprese di diversi settori mostra che l'impatto di IFRS 16 risulta differenziato per settore — con healthcare, oil/gas/biofuels e consumo ciclico come i più colpiti — e l'effetto combinato COVID-19 e practical expedient IASB è stato positivo per redditività ed EBITDA nel settore healthcare (Santos Cardoso e de Britto, 2023).

Le imprese quotate alla Borsa di Praga nel periodo 1993-2019 mostrano che il ricorso al leasing è compatibile con lo sviluppo sostenibile e non danneggia la performance economica, con le imprese che utilizzano il leasing che riescono a mantenere meglio la fiducia degli investitori (Bocok et al., 2023).

Su un campione di 203 PMI ceche, infine, le entità ritengono che l'applicazione del right-of-use concept porterà a una rappresentazione veritiera e corretta, ma ne evidenziano i costi inappropriati (Svoboda, 2011).

Studi con finalità didattica

Due contributi con finalità didattica meritano menzione per la loro capacità di illustrare in modo applicativo le implicazioni del principio.

Il caso Big Town Hydro — utility elettrica canadese in transizione da US GAAP a IFRS — consente di analizzare l'impatto dell'adozione di IFRS 16 sugli indicatori finanziari chiave e sulle decisioni di emissione obbligazionaria in un settore regolamentato, dove la base tariffaria è calcolata sul patrimonio netto contabile (Jin e Niu, 2021).

La prospettiva dei contabili indonesiani sull'applicazione di IFRS 16 al riconoscimento dei jet privati come attività mostra che sia i contabili registrati sia quelli non registrati

concordano nel riconoscerli come asset aziendale generatore di ricavi indipendentemente dalla durata del contratto, con i report che utilizzano finance lease che modificheranno i ratios di redditività e di debt-to-equity (Ahalik, 2023).

Guardando trasversalmente al filone dei contesti specifici, il risultato più rilevante che emerge è la sistematica inadeguatezza di IFRS 16 quando applicato a fattispecie che si discostano dal modello di transazione commerciale tra soggetti privati per cui il principio è stato progettato.

Nel settore pubblico, i concessionary leases e gli ROU assets in-kind rappresentano fattispecie per cui l'applicazione meccanica del modello IFRS 16 produce rappresentazioni distorte che possono fuorviare gli utenti del bilancio anziché informarli (Brusca, 2023); nelle industrie regolamentate a tariffazione cost-plus, la capitalizzazione degli operating lease modifica la base patrimoniale su cui viene calcolato il rendimento ammissibile, producendo effetti redistributivi tra operatori e utenti finali che il legislatore contabile non aveva considerato (Sharma e Bansal, 2025). Questi risultati convergono su un'indicazione di policy rilevante per il PIR: l'elaborazione di linee guida settoriali specifiche — o quantomeno di esenzioni motivate per le fattispecie più critiche — rappresenta una risposta più adeguata rispetto all'applicazione uniforme di un modello concepito per il settore privato competitivo.

Sul versante dei mercati emergenti, la letteratura documenta che gli effetti di IFRS 16 sono significativi e in alcuni casi più pronunciati rispetto ai mercati sviluppati, ma la loro direzione e la loro desiderabilità dipendono in misura rilevante dal contesto istituzionale locale — dalla qualità dell'enforcement, dalla struttura del mercato del credito, dal livello di sviluppo dei mercati dei capitali (Mansour et al., 2025; Fuad et al., 2022; Blas-Villanueva et al., 2026).

Questa eterogeneità geografica degli effetti richiama la questione più generale, già emersa nell'analisi degli effetti reali, della possibilità di valutare unitariamente la desiderabilità di uno standard globale in contesti istituzionali profondamente diversi: una questione aperta che il processo di Post-Implementation Review non potrà eludere.

2.6 Riflessioni finali

Lo scopo del presente capitolo è stato quello di analizzare e sintetizzare la letteratura accademica sull'applicazione dell'IFRS 16 da parte delle imprese, con l'obiettivo di identificare i principali effetti sul bilancio e sull'attività aziendale e le criticità applicative emerse nel primo quinquennio di vigenza del principio.

Con riferimento al primo profilo di analisi — impatto su bilancio e indicatori finanziari — la letteratura è pressoché unanime nel documentare un incremento sistematico degli indicatori di indebitamento e una modifica degli indici di redditività operativa e di copertura degli oneri finanziari, con effetti più pronunciati nei settori ad alta intensità di leasing quali retail, aviation e shipping; il divario sistematico tra stime ex ante ed evidenze ex post costituisce tuttavia il risultato più istruttivo di questo filone: le imprese hanno risposto ai nuovi incentivi contabili modificando i propri contratti reali prima ancora dell'entrata in vigore dello standard, riducendo la lease term e l'intensità di leasing nel periodo pre-adozione.

Questo comportamento dimostra che IFRS 16 ha prodotto effetti reali sull'economia ancor prima della propria applicazione obbligatoria, e che la portata effettiva di una riforma contabile non può essere valutata guardando solo ai bilanci post-adozione.

L'eterogeneità degli impatti tra imprese — riconducibile alle discrezionalità applicative in materia di lease term, incremental borrowing rate e practical expedients — solleva interrogativi sulla comparabilità dei bilanci, già individuati sul piano normativo nei paragrafi 1.5.2 e 1.5.3, che costituiscono uno dei temi centrali della consultazione PIR. Con riferimento agli effetti reali su decisioni aziendali e comportamento dei manager, la letteratura fornisce evidenza che l'adozione di IFRS 16 ha modificato le decisioni operative delle imprese al di là della sola rappresentazione contabile, incidendo sulle scelte di leasing versus acquisto, sul costo del debito, sull'efficienza degli investimenti e sui comportamenti di earnings management; il tema della recognition versus disclosure emerge come il contributo teorico più rilevante di questo filone: il riconoscimento formale in bilancio produce conseguenze economiche — in termini di spread creditizi, rischio di crash dei prezzi azionari e disciplina manageriale — che la sola disclosure in nota non riesce a replicare, anche quando le informazioni divulgate

sono sostanzialmente equivalenti (Golden e Liu, 2025; Kusano e Yamashita, 2025; Hsu e Liu, 2025).

L'impatto netto sulle decisioni aziendali risulta tuttavia eterogeneo tra contesti istituzionali: lo stesso principio produce effetti disciplinanti più incisivi nei mercati con istituzioni più deboli, riduce la flessibilità operativa nei settori ad alta intensità di leasing e genera costi reali in termini di efficienza degli investimenti in alcuni contesti, suggerendo che una valutazione unitaria della desiderabilità di IFRS 16 sia metodologicamente problematica.

Con riferimento alla disclosure e alla compliance, la letteratura segnala livelli di adempimento mediamente insufficienti nella fase di prima applicazione, con significativa variabilità tra imprese e giurisdizioni; la difficoltà nella determinazione dell'incremental borrowing rate — aggravata dall'assenza di un modello standardizzato per l'aggiustamento per il Loss Given Default specifico dell'asset locato — rappresenta la principale fonte strutturale di non-comparabilità dei bilanci IFRS 16, poiché consente a imprese con profili economici analoghi di riconoscere passività significativamente diverse in funzione delle scelte metodologiche adottate (Delgado-Vaquero et al., 2022). La crescente diffusione dei variable leases come strumento sostitutivo degli operating lease — fenomeno documentato per l'ASC 842 ma rilevante anche per l'IFRS 16, che esclude dalla Lease Liability i pagamenti variabili non legati a un indice o a un tasso — rischia inoltre di erodere progressivamente i benefici informativi della capitalizzazione, aprendo una questione di perimetro applicativo destinata ad alimentare il dibattito nel PIR (Heese et al., 2025).

Sul piano concettuale, le ambiguità definitorie del principio e la loro interazione con il Conceptual Framework continuano a generare spazi di regulatory arbitrage che la revisione dovrà affrontare in modo sistematico.

Con riferimento all'applicazione in contesti settoriali e geografici specifici, la letteratura mette in luce come le disposizioni di IFRS 16, concepite per transazioni di mercato nel settore privato competitivo, presentino limiti significativi quando applicate a fattispecie tipicamente pubbliche — come i concessionary leases e gli ROU assets in-kind — o a settori regolamentati in cui la base tariffaria è calcolata sul patrimonio netto contabile; l'elaborazione di linee guida settoriali specifiche, o quantomeno di esenzioni

motivate per le fattispecie più critiche, emerge come la risposta di policy più adeguata rispetto all'applicazione uniforme di un modello concepito per il settore privato (Brusca, 2023; Sharma e Bansal, 2025).

Nei mercati emergenti, gli effetti di IFRS 16 risultano significativi ma la loro direzione e desiderabilità dipendono in misura rilevante dal contesto istituzionale locale, richiamando la questione più generale della possibilità di valutare unitariamente uno standard globale in contesti profondamente diversi.

In termini di prospettive di ricerca, dalla letteratura analizzata emergono alcune direttrici meritevoli di sviluppo: ricerche empiriche di lungo periodo che confrontino gli effetti di IFRS 16 a cinque e dieci anni dall'adozione, per valutare se il divario tra stime ex ante ed evidenze ex post si riduca con il consolidarsi delle pratiche applicative; l'approfondimento degli effetti sui mercati del credito e sulle decisioni di struttura del capitale in contesti istituzionali diversi, con particolare attenzione ai mercati emergenti dove l'evidenza rimane ancora limitata; l'analisi delle implicazioni dell'esclusione dei variable leases dall'ambito di applicazione dello standard, un tema di crescente rilevanza pratica alla luce dei comportamenti sostitutivi documentati da Heese et al. (2025); e lo sviluppo di metodologie standardizzate per la determinazione dell'incremental borrowing rate, che consentano di separare la variabilità legittima — riconducibile a differenze reali nei profili di rischio e nei portafogli di asset — dalla variabilità discrezionale riconducibile a scelte opportunistiche di rappresentazione del leverage.

Su queste stesse questioni — la discrezionalità nella stima dell'IBR e della durata del leasing, i costi di applicazione, i limiti del principio in contesti che si discostano dal modello per cui è stato concepito — si concentra buona parte del contributo degli stakeholders che hanno partecipato alla consultazione avviata dallo IASB con la Request for Information del giugno 2025, analizzata nel Capitolo 3.

— Capitolo 3 —

Analisi empirica delle comment letters al PIR di IFRS 16

3.1 Introduzione al capitolo empirico

Il capitolo che segue presenta i risultati dell'analisi empirica condotta sulle comment letters inviate dagli stakeholder allo IASB in risposta alla *Request for Information* pubblicata nel giugno 2025 nell'ambito del *Post-implementation Review* dell'IFRS 16 *Leases*; l'obiettivo è capire come la comunità contabile internazionale valuta, a distanza di sei anni dall'entrata in vigore dello standard, i risultati pratici di una riforma che ha profondamente modificato il modo in cui i contratti di leasing vengono rappresentati nei bilanci delle imprese che adottano gli IFRS.

L'analisi delle comment letters è una metodologia consolidata nella ricerca contabile, che non riguarda semplicemente la raccolta di opinioni: le lettere di commento sono il canale mediante il quale preparatori, revisori, investitori e organismi di normazione partecipano formalmente al processo legislativo contabile, cercando di orientare le scelte dello IASB in una direzione coerente con i propri interessi o con la propria visione dello standard; la letteratura ha mostrato con chiarezza che questa partecipazione non è neutrale: Georgiou (2004, 2010) ha evidenziato che i diversi gruppi di stakeholder adottano strategie di influenza distinte a seconda della posta in gioco; Jorissen et al. (2012) hanno documentato come la composizione del panel dei respondent tende a essere sistematicamente sbilanciata verso le categorie con maggiori risorse e capacità organizzativa; Larson (2007) ha mostrato che le posizioni espresse nelle comment letters riflettono spesso interessi economici ben precisi, più che valutazioni tecnico-contabili oggettive.

In questo senso, studiare le risposte al PIR dell'IFRS 16 significa anche guardare dentro la *political economy* dello standard-setting internazionale: chi partecipa, con quale intensità, su quali punti si concentra il dissenso e perché.

Le ragioni che rendono questa consultazione un oggetto di studio rilevante sono emerse nei capitoli precedenti.

L'analisi normativa ha mostrato che il modello unico, pur eliminando il leasing operativo fuori bilancio, ha spostato la discrezionalità dalla classificazione alla

misurazione, affidando al giudizio del locatario il trattamento dei pagamenti variabili, la determinazione del tasso di sconto e la valutazione della durata del leasing — paragrafi 1.5.1, 1.5.2 e 1.5.3, e ha lasciato aperte sia diverse interazioni con altri principi sia l'asimmetria rispetto al modello del locatore.

La letteratura ha poi confermato la direzione degli effetti attesi sui bilanci, ma ha individuato proprio in quelle aree di giudizio — e in particolare nella stima dell'incremental borrowing rate — la principale fonte di non comparabilità tra imprese con portafogli di leasing analoghi — paragrafo 2.6.

Su queste stesse questioni lo IASB ha costruito le sei sezioni della Request for Information — paragrafo 1.11.2, chiedendo agli stakeholders se lo standard stia funzionando come previsto e se i costi applicativi siano rimasti entro le attese dell'Effects Analysis del 2016. È qui che si colloca la tensione tra la legittima richiesta di trasparenza degli investitori da un lato e i costi reali che i preparatori sostengono per produrla dall'altro: una tensione che attraversa l'intera RFI ed emerge con chiarezza dalle risposte analizzate in questo capitolo

L'analisi si basa su un campione di 122 comment letters rese pubblicamente disponibili sul sito della IFRS Foundation; il corpus include contributi estremamente eterogenei per provenienza geografica, natura istituzionale e livello di dettaglio tecnico: si va da grandi multinazionali come BP, Shell e Siemens a piccole società della penisola arabica; da contributi articolati e tecnicamente sofisticati di organismi come EFRAG, AASB, JICPA e OIC a risposte più sintetiche di singoli professionisti o accademici; da posizioni delle Big Four — Deloitte, EY, PwC e KPMG — a quelle di associazioni di categoria come Leaseurope, BusinessEurope e il Grupo GLASS dei paesi latinoamericani.

Questa eterogeneità è al tempo stesso un limite e una ricchezza del campione, in quanto rende più complessa l'analisi comparativa, ma garantisce una rappresentazione plurale e geograficamente distribuita delle opinioni sulla materia.

Il presente capitolo è organizzato in quattro ulteriori paragrafi. Il paragrafo 3.2 descrive la metodologia adottata per l'analisi delle comment letters: la composizione del campione, la procedura di analisi condotta mediante lo strumento NotebookLM, i criteri di codifica delle risposte su scala Likert e i limiti del protocollo. Il paragrafo 3.3

presenta l'analisi quantitativa dei risultati, commentando le statistiche descrittive per ciascuna delle domande della RFI e confrontando le posizioni delle diverse categorie di stakeholder. Il paragrafo 3.4 è dedicato alla *content analysis* qualitativa della domanda aperta — Q6.4, che ha permesso ai respondent di segnalare questioni non intercettate dalle domande strutturate. Il paragrafo 3.5 chiude il capitolo con una discussione critica integrata dei risultati e con le implicazioni che se ne possono trarre per il futuro dell'IFRS 16 e per l'agenda dello IASB.

3.2 Metodologia della ricerca e procedura empirica

Il campione oggetto di analisi è composto da 122 comment letters pervenute allo IASB entro il termine del 15 ottobre 2025 e rese pubblicamente disponibili sul sito della IFRS Foundation; la selezione non è campionaria ma si tratta dell'intero universo delle risposte accessibili al momento della ricerca, e questo garantisce la massima copertura possibile del materiale disponibile. Tuttavia è doveroso segnalare che una delle 122 entry del dataset corrisponde a una lettera probabilmente pervenuta in forma riservata: tale lettera non è stata resa disponibile, dunque è stata inclusa nel conteggio totale ma esclusa dalle analisi.

Dal punto di vista della composizione, il campione riflette una pluralità di tipologie di stakeholder che la ricerca ha classificato in sei categorie, coerente con la distinzione adottata dallo IASB stesso nel processo di PIR.

In linea con quanto osservato per le consultazioni precedenti — paragrafo 1.11.3, i *preparers* — imprese, gruppi societari e associazioni di categoria che predispongono l'informativa finanziaria — rappresentano la categoria più numerosa del campione, con una presenza particolarmente marcata di entità provenienti dall'Arabia Saudita, dal Brasile e dall'Europa. Gli *accounting and auditing* comprendono professionisti contabili, società di revisione, ordini professionali e associazioni di categoria del settore: in questa categoria rientrano le quattro grandi società di revisione — Deloitte, EY, PwC e KPMG — insieme a numerosi istituti professionali nazionali come ICAEW, ACCA, JICPA, KICPA, CPA Australia e ICAI. Gli *standard setter and regulators* includono gli organismi nazionali di normazione contabile e le autorità di vigilanza sui

mercati finanziari, tra cui EFRAG, AASB, ASBJ, KASB, CINIF e OIC. Gli *users* — investitori, analisti finanziari e loro associazioni — sono la categoria meno rappresentata numericamente, ma le loro lettere sono spesso tra le più rilevanti per valutare se lo standard abbia prodotto i benefici informativi attesi. La categoria *both user and preparer* raggruppa le istituzioni finanziarie — banche e compagnie di assicurazione — che svolgono simultaneamente il ruolo di redattori e di utilizzatori del bilancio. Infine, la categoria *academia* include i contributi di singoli accademici e dipartimenti universitari.

Tabella 3.1 – Composizione del campione per categoria di stakeholder

Categoria	N. lettere	Esempi rappresentativi
<i>Preparer</i>	43	BP, Shell, Siemens, IAG, Abrasca, IDV, Leaseurope
<i>Accounting and Auditing</i>	36	Deloitte, EY, PwC, KPMG, ICAEW, ACCA, JICPA, CPA Australia
<i>Standard Setter and Regulators</i>	27	EFRAG, AASB, ASBJ, KASB, OIC, CINIF, UKEB, HKICPA
<i>Both User and Preparer</i>	6	Arab National Bank, Riyad Bank, AEB, Gazprombank
<i>User</i>	4	EFFAS, SAAJ, Damon Clark, IEA
<i>Academia</i>	5	EAA, Kelvin Law (NTU), Qingmei Xue (Nanjing), Yuneng Zhang
<i>Non identificata</i>	1	—
Totale	122	

Fonte: elaborazione propria su dati IFRS Foundation (2025).

Dal punto di vista geografico, il campione presenta una concentrazione significativa di respondent provenienti dall'Arabia Saudita, che da soli rappresentano circa un quinto delle lettere totali: molte di queste lettere provengono da entità di dimensioni medie o piccole con risposte spesso parziali e punteggi tendenzialmente elevati, il che riflette probabilmente una fase di adozione dello standard ancora relativamente recente e meno critica rispetto a quella di mercati con una tradizione IFRS più consolidata; i paesi anglosassoni — Regno Unito, Australia, Canada, Nuova Zelanda — contribuiscono invece con lettere mediamente più elaborate e tecnicamente approfondite, così come il Giappone, la Germania, la Francia e altri paesi europei continentali.

L'America Latina è rappresentata principalmente da respondent brasiliani, alcuni dei quali — come Abrasca, IDV e il Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) — esprimono le posizioni più critiche e nette dell'intero campione.

La procedura di analisi delle comment letters ha previsto tre fasi principali.

Nella prima fase, le lettere sono state scaricate dalla piattaforma pubblica della IFRS Foundation e caricate sulla piattaforma NotebookLM di Google, uno strumento di intelligenza artificiale generativa che consente di caricare documenti testuali al fine di interrogarli. Nella seconda fase, per ciascuna lettera è stato posto al sistema un prompt che chiedeva di convertire i giudizi qualitativi espressi dal respondent in punteggi numerici su scala Likert a cinque punti per ciascuna delle domande della RFI, articolate nelle sei sezioni descritte nel paragrafo 1.11.2, fornendo un giudizio distinto per ogni singolo documento e restituendo, per la domanda aperta finale — Q6.4, un breve riassunto strutturato dei principali commenti. Nella terza fase, i punteggi così ottenuti sono stati trascritti in un file Excel, organizzato con una riga per ogni respondent e una colonna per ciascuna domanda, integrando le informazioni identificative del respondent — nome, categoria, paese di provenienza — con i punteggi Likert e i riassunti qualitativi.

La scala Likert adottata prevede cinque livelli di giudizio: il punteggio 5 indica totale accordo con la proposta dello IASB, nel senso che il respondent ritiene che lo standard stia funzionando come previsto in relazione all'aspetto considerato; il punteggio 1 indica totale disaccordo, nel senso che il respondent esprime una valutazione fortemente negativa rispetto alle aspettative dello IASB; i punteggi intermedi — 2, 3 e

4 — rappresentano gradazioni di accordo o disaccordo parziale, con il 3 che corrisponde a una posizione neutrale o ambivalente.

Nei casi in cui il respondent non abbia fornito alcuna risposta a una determinata domanda, è stato attribuito il codice N/D, che non è stato incluso nel calcolo delle medie e delle altre statistiche descrittive; questo è un aspetto non trascurabile: i tassi di non risposta variano considerevolmente tra le diverse domande, raggiungendo valori molto elevati per le domande più tecniche della Sezione 6 — in alcuni casi superiori al 70%, il che segnala che non tutti i respondent hanno ritenuto di avere esperienza diretta o posizioni definite su certi temi specifici.

Tabella 3.2 – Scala Likert adottata per la codifica delle risposte

Punteggio	Significato	Interpretazione operativa
5	Totale accordo con la proposta IASB	Il respondent giudica lo standard pienamente efficace rispetto all'aspetto considerato
4	Accordo prevalente	Valutazione positiva con riserve minori o proposte di miglioramento marginali
3	Posizione neutrale o parziale	Il respondent riconosce sia benefici sia criticità senza una prevalenza netta
2	Disaccordo prevalente	Valutazione negativa con richiesta di modifiche o chiarimenti significativi
1	Totale disaccordo con la proposta IASB	Il respondent esprime una posizione critica netta, talvolta proponendo un approccio alternativo

Punteggio	Significato	Interpretazione operativa
N/D	Nessuna risposta	Il respondent non ha trattato la domanda; escluso dal calcolo delle statistiche

Fonte: Elaborazione propria.

Questa procedura è stata applicata in modo uniforme a tutti i 122 documenti, il che garantisce una *coerenza nel criterio*: lo stesso prompt è stato utilizzato per tutti i respondent, senza modifiche discrezionali in corso d'opera; come ogni metodologia di codifica assistita da intelligenza artificiale, l'approccio presenta comunque dei limiti che è opportuno esplicitare: uno strumento come NotebookLM, per sua natura, non offre le stesse garanzie di ripetibilità esatta di un algoritmo deterministico e può avere inoltre difficoltà a cogliere le sfumature di certi testi, non disponendo del contesto istituzionale e professionale che un esperto di contabilità porterebbe nella lettura di una comment letter.

Bisogna inoltre considerare un limite intrinseco alla struttura stessa dell'analisi: le domande della RFI sono formulate in modo da chiedere ai respondent se concordino con determinate aspettative dello IASB, dunque un punteggio basso non indica necessariamente che lo standard è “cattivo” in senso assoluto, ma che il respondent ritiene che la realtà applicativa si discosti in misura significativa da ciò che lo IASB si aspettava; questa distinzione è fondamentale per interpretare correttamente i dati: una media di 2,6 sulla domanda relativa ai costi di misurazione — Q4a, ad esempio, non significa che i preparatori trovino i requisiti insostenibili, ma che ritengono i costi significativamente più elevati di quanto lo IASB avesse previsto nell'*Effects Analysis* del 2016.

Tenere a mente questo aspetto è essenziale al fine di evitare letture semplicistiche dei risultati quantitativi presentati nel paragrafo successivo.

Per quanto riguarda i vantaggi dell'approccio adottato, l'utilizzo di uno strumento di intelligenza artificiale per l'analisi testuale ha reso possibile processare in tempi

ragionevoli un corpus documentale di notevole ampiezza — 122 lettere, alcune delle quali superano le venti pagine di testo — che sarebbe stato difficilmente gestibile con un processo di codifica interamente manuale nel contesto di un lavoro di tesi magistrale; inoltre, la combinazione tra analisi quantitativa su scala Likert e sintesi qualitativa strutturata dei commenti liberi ha permesso di preservare la ricchezza argomentativa delle lettere più elaborate, evitando la perdita di informazione che si avrebbe con una riduzione puramente numerica.

Il risultato è un dataset che consente sia un’analisi statistica descrittiva delle posizioni complessive sia un approfondimento qualitativo dei temi più controversi, come documentato rispettivamente nei paragrafi 3.3 e 3.4.

3.3 Analisi quantitativa dei risultati

I dati raccolti attraverso la procedura descritta nel paragrafo precedente restituiscono un quadro articolato delle posizioni degli stakeholder sul PIR dell’IFRS 16; prima di entrare nel dettaglio domanda per domanda, è utile osservare il panorama complessivo delle statistiche descrittive, che già di per sé racconta molto sulla natura del consenso e del dissenso che emerge dall’analisi.

Tabella 3.3 – Statistiche descrittive per ciascuna domanda della RFI
(scala Likert 1–5)

Domanda	Media	Mediana	Dev. St.	N risp.	% N/D
Sezione 1 – Valutazione complessiva					
Q1(a) – Raggiungimento obiettivi e chiarezza principi	3,70	4	0,88	111	9,0%
Q1(b) – Qualità e comparabilità delle informazioni	3,59	4	0,92	105	13,9%

Domanda	Media	Mediana	Dev. St.	N risp.	% N/D
Q1(c) – Adeguatezza dei costi continuativi	2,65	2	0,82	91	25,4%
Sezione 2 – Utilità del giudizio professionale					
Q2(a) – Utilità delle informazioni da giudizi	3,48	3	0,77	84	31,1%
Q2(b) – Chiarezza e coerenza dei requisiti	2,99	3	0,78	91	25,4%
Q2(c) – Proposte di modifica / disclosure aggiuntiva	2,75	3	0,54	76	37,7%
Sezione 3 – Flussi di cassa					
Q3 – Qualità e comparabilità informazioni sui flussi di cassa	3,24	3	0,94	84	31,1%
Sezione 4 – Costi di misurazione					
Q4(a) – Entità dei costi	2,60	2	0,85	83	32,0%
Q4(b) – Proposte di riduzione dei costi	2,55	3	0,64	64	47,5%
Sezione 5 – Possibili miglioramenti ai futuri requisiti di transizione					
Q5 - Adeguatezza delle informazioni fornite agli utenti in sede di transizione e possibilità di riduzione dei costi di transizione per i redattori del bilancio	3,72	4	0,64	69	43,4%

Domanda	Media	Mediana	Dev. St.	N risp.	% N/D
Sezione 6 – Temi specifici					
Q6.1(a) – Frequenza concessioni canoni osservate	3,06	3	0,83	65	46,7%
Q6.1(b) – Diversità contabile nelle concessioni	2,56	2	0,94	64	47,5%
Q6.1(c) – Proposta chiarimento IFRS 16 / IFRS 9	2,42	2	0,56	59	51,6%
Q6.2(a) – Difficoltà nella qualificazione sale & leaseback	2,86	3	1,03	63	48,4%
Q6.2(b) – Diversità nella valutazione del trasferimento	2,68	3	1,12	59	51,6%
Q6.2(c) – Proposta chiarimento IFRS 16 / IFRS 15	2,42	2	0,75	53	56,6%
Q6.3(a) – Utilità del riconoscimento parziale utili/perdite	3,62	4	1,01	55	54,9%
Q6.3(b) – Nuove evidenze sul modello parziale	3,06	3	1,09	31	74,6%
Q6.3(c) – Proposte miglioramento bilanciamento costi-benefici	2,59	3	0,64	27	77,9%

Fonte: elaborazione propria su dati IFRS Foundation (2025). Le statistiche escludono le risposte N/D.

La prima considerazione che emerge dalla lettura della tabella riguarda la distribuzione asimmetrica dei punteggi tra le diverse aree tematiche: le domande relative alla valutazione complessiva dello standard — Q1a e Q1b — e quelle sui requisiti di transizione — Q5 — presentano le medie più elevate — tutte intorno a 3,6-3,7, e mediane pari a 4, segnalando che la maggioranza dei respondent attribuisce all'IFRS 16 un giudizio prevalentemente positivo sul piano dell'utilità informativa e della comparabilità, e ritiene che la transizione sia stata gestita in modo sostanzialmente adeguato.

Al contrario, le domande sui costi — Q1(c), Q4(a) e Q4(b) — si attestano su medie più basse — comprese tra 2,55 e 2,65 — e mediane pari a 2 per Q1(c) e Q4(a), configurando un disaccordo diffuso rispetto all'aspettativa dello IASB che i costi applicativi sarebbero rimasti solo marginalmente superiori a quelli dello IAS 17.

La distribuzione non è quindi uniforme: il campione esprime un sostanziale apprezzamento per i benefici informativi dello standard, ma una critica altrettanto diffusa sulla sproporzione tra tali benefici e i costi necessari per produrli.

La domanda Q1(a), che chiede se l'IFRS 16 stia raggiungendo il suo obiettivo e se i suoi principi fondamentali siano chiari, è quella con il maggior numero di risposte — 111 su 122, con un tasso di non risposta del 9% — e presenta una media di 3,70 e una deviazione standard di 0,88; la distribuzione è abbastanza concentrata: la classe modale è il punteggio 4, scelto da 59 respondent, mentre il punteggio 5 raccoglie 16 osservazioni e i punteggi 1 e 2 complessivamente solo 11; questa concentrazione attorno al 4 suggerisce un accordo prevalente ma non entusiastico: la gran parte degli stakeholder riconosce che lo standard funziona, ma con riserve.

Vale la pena notare che quasi tutti i respondent con punteggio 1 o 2 provengono dalla categoria dei preparatori, e in più casi si tratta di società del settore retail o di holding brasiliane — come Abrasca e IDV — che contestano in modo netto l'impostazione di fondo dello standard, ritenendo che il modello unico di capitalizzazione sia concettualmente inadatto a rappresentare contratti di locazione di natura puramente

operativa; questi respondent non lamentano problemi applicativi, bensì mettono in discussione la premessa teorica dell'IFRS 16: l'idea che tutti i contratti di leasing generino un'obbligazione assimilabile a un debito finanziario.

Q1(b), che indaga se i miglioramenti alla qualità e alla comparabilità dell'informativa siano in linea con le aspettative originarie dello IASB, presenta una media di 3,59 e una deviazione standard leggermente più elevata — 0,92; la distribuzione è simile a Q1(a), con la classe modale al 4 — 54 risposte — e un numero ridotto di posizioni polarizzate. Il dato interessante è che gli *users* — EFFAS, SAAJ, lo Spanish Institute of Analysts — tendono ad attribuire punteggi più alti rispetto ai preparatori sulla stessa domanda: chi utilizza i bilanci per prendere decisioni di investimento tende a valutare più favorevolmente la trasparenza aggiuntiva garantita dall'IFRS 16, mentre chi quei bilanci li produce porta anche il peso dei costi di produzione; questa divergenza sistematica tra chi beneficia dell'informazione e chi sostiene i costi per produrla è il filo conduttore dell'intera analisi e tornerà con forza nelle sezioni successive.

Il dato più significativo della Sezione 1 è però Q1(c), relativa all'adeguatezza dei costi continuativi di applicazione, revisione e vigilanza; con una media di 2,65 e una mediana di 2, questa domanda raccoglie il segnale di insoddisfazione più chiaro dell'intero campione per quanto riguarda la valutazione generale; ben 46 respondent su 91 che hanno risposto attribuiscono un punteggio 2, e 1 solo un punteggio 1: insieme rappresentano il 51,6% delle risposte valide. Il messaggio è inequivocabile ed è che la maggioranza degli stakeholder ritiene che i costi continuativi dell'IFRS 16 siano significativamente più elevati di quanto lo IASB avesse previsto; le motivazioni ricorrenti nelle lettere includono la complessità nella determinazione dell'*incremental borrowing rate*, l'onerosità delle rimisurazioni periodiche della *lease liability* in presenza di contratti con condizioni variabili, i costi di implementazione e manutenzione dei sistemi informativi dedicati e — per le entità con strutture di gruppo complesse — la gestione dei leasing infragruppo, che genera duplicazioni contabili prive di sostanza economica aggiuntiva nei bilanci consolidati.

La Sezione 2 della RFI riguarda l'utilità delle informazioni che derivano dall'applicazione del giudizio professionale da parte dei locatari, con riferimento specifico alla determinazione della durata del leasing, del tasso di sconto e alla

classificazione dei pagamenti variabili; si tratta delle tre aree di giudizio esaminate sul piano normativo nei paragrafi 1.5.1, 1.5.2 e 1.5.3.

Q2(a), che chiede se il giudizio dei locatari produca informazioni sostanzialmente utili come previsto dallo IASB, presenta una media di 3,48 e una mediana di 3: la distribuzione è più concentrata attorno al centro della scala rispetto alle domande della Sezione 1, il che riflette una posizione diffusamente ambivalente; molti respondent riconoscono che il giudizio professionale è necessario e produce informazioni rilevanti, ma segnalano che la sua applicazione divergente tra entità diverse — specialmente nella stima della durata del leasing e nella determinazione del tasso di sconto — riduce la comparabilità dell’informativa prodotta, vanificando in parte uno degli obiettivi principali della riforma.

Q2(b) chiede se i requisiti dell’IFRS 16 forniscano una base chiara e sufficiente per l’applicazione coerente del giudizio professionale, e registra una media di 2,99 con una deviazione standard di 0,78; la mediana è 3, ma la distribuzione di frequenza rivela che 20 respondent si collocano a 2 e 54 a 3, con pochissimi ai valori estremi; in sostanza, il campione si divide quasi a metà tra chi ritiene che i requisiti siano sufficientemente chiari e chi invece segnala ambiguità applicative rilevanti.

Le aree più criticate sono ben note agli operatori del settore: la soglia del “reasonably certain” per la valutazione delle opzioni di rinnovo è considerata troppo vaga e applicata in modo non uniforme; la definizione di *incremental borrowing rate* lascia ampi margini di discrezionalità che, se esercitati in modo incoerente, producono variazioni significative nei valori della *lease liability* per contratti sostanzialmente identici; la distinzione tra pagamenti variabili indicizzati — inclusi nella misurazione della passività — e pagamenti variabili legati alla performance — esclusi — è spesso difficile da tracciare nella pratica.

Le prime due coincidono con le aree che la letteratura indica come principale fonte di non comparabilità tra imprese con portafogli analoghi — paragrafi 2.2 e 2.4: il giudizio dei respondent conferma così, dal punto di vista di chi applica lo standard, quanto gli studi empirici avevano misurato nei bilanci.

Q2(c), che raccoglie le proposte di modifica ai requisiti o di disclosure aggiuntiva, è la domanda con la deviazione standard più bassa dell’intera sezione — 0,54 — e una

media di 2,75; il basso scarto indica che le posizioni sono abbastanza omogenee: la maggioranza dei respondent che ha risposto ritiene che interventi migliorativi siano necessari, ma si tratta di richieste di chiarimento e guida applicativa più che di modifiche strutturali allo standard, con solo pochi respondent che propongono un cambio di impostazione radicale, in quanto la maggior parte chiede esempi illustrativi aggiuntivi, aggiornamento delle *agenda decision* dell'IFRS Interpretations Committee o l'incorporazione delle interpretazioni esistenti nel testo principale dello standard.

Q3, relativa alla qualità e comparabilità delle informazioni sui flussi di cassa connessi ai contratti di leasing, presenta una media di 3,24 e una deviazione standard di 0,94, la più elevata tra le domande delle prime tre sezioni; l'alta dispersione segnala che su questo tema le opinioni sono divise in modo più netto rispetto ad altri: il 10,7% dei respondent attribuisce 5, il 23,8% attribuisce 4, ma il 46,4% si ferma a 3 e il 16,7% scende a 2; le criticità segnalate sono, al tempo stesso, di natura tecnica e concettuale. Sul piano tecnico, diversi respondent — tra cui alcuni preparatori del settore retail e delle telecomunicazioni — lamentano che la presentazione nel rendiconto finanziario dei pagamenti per quote capitale della *lease liability* tra le attività di finanziamento, anziché tra quelle operative, non rifletta la sostanza economica di contratti in cui la decisione di locazione non è una scelta di finanziamento ma una necessità operativa — si pensi agli spazi commerciali che non possono essere acquistati; sul piano concettuale, più respondent rilevano che la non comparabilità tra il rendiconto finanziario di chi prende in leasing un asset e quello di chi lo acquista a debito rimane irrisolta, e che l'assenza di un'informativa standardizzata sulle transazioni non monetarie iniziali — cioè la capitalizzazione del leasing alla data di decorrenza — rende difficile per gli analisti ricostruire i flussi di investimento effettivi.

Il criterio di classificazione contestato è quello descritto nel paragrafo 1.5.7, che lo IASB aveva richiamato nella terza sezione della RFI insieme alle preoccupazioni già raccolte dallo Spotlight 3 — paragrafo 1.11.2.

Le domande della Sezione 4 sui costi di misurazione continuativi sono quelle che raccolgono le valutazioni più basse di tutto il Pir, confermando e approfondendo il segnale già emerso in Q1(c).

Q4(a), che chiede se i costi continuativi di applicazione dei requisiti di misurazione siano in linea con le aspettative dello IASB, registra una media di 2,60 e una mediana di 2: la maggioranza dei respondent — 47 su 83, pari al 56,6% — attribuisce un punteggio di 2, a conferma di una percezione diffusa di costi superiori alle attese; nella sostanza, più della metà di chi ha risposto ritiene che i costi siano superiori alle attese; le cause principali individuate nelle lettere sono coerenti con quanto già osservato per Q1(c), ma con maggior dettaglio tecnico.

La rimisura periodica della *lease liability* è la fonte di onere più citata: ogni volta che cambia la durata stimata del contratto, che si esercita o si rinuncia a un'opzione, o che variano i pagamenti indicizzati a un indice, il sistema deve essere aggiornato, spesso con interventi manuali che non possono essere automatizzati; per le entità con centinaia o migliaia di contratti attivi — come le grandi catene retail o i gestori di reti di telecomunicazioni — questo si traduce in un lavoro amministrativo considerevole e ricorrente, che non trova piena giustificazione nei benefici marginali prodotti dall'aggiornamento puntuale del valore della passività.

Le fattispecie che impongono la rimisurazione sono quelle illustrate nel paragrafo 1.5.4, dove era già stato segnalato che si tratta di una delle principali fonti di costo gestionale continuativo.

Q4(b), che raccoglie le proposte concrete per ridurre questi costi senza pregiudicare l'utilità dell'informativa, ha il tasso di non risposta più elevato della Sezione 4 — 47,5% — e una media di 2,55 con mediana 3.

Il dato interessante è che molti respondent che hanno risposto a Q4(a) con un punteggio basso non hanno fornito proposte specifiche in Q4(b), il che suggerisce che la consapevolezza del problema sia diffusa ma che le soluzioni non siano ancora chiare o condivise; tra chi ha risposto, le proposte più ricorrenti sono: la semplificazione dei criteri di rimisura, con l'introduzione di soglie di materialità al di sotto delle quali l'aggiornamento non sia obbligatorio; la possibilità di utilizzare un tasso di sconto fisso per tutta la durata del contratto, senza obbligo di revisione a ogni rinegoziazione; e l'introduzione di esenzioni più ampie per i leasing di breve durata o di valore non significativo, analoghe a quelle già esistenti ma con soglie più generose di quelle attuali.

La Domanda 5, che indaga sia l'adeguatezza delle informazioni fornite agli utenti in sede di transizione sia la possibilità di ridurre i relativi costi per i redattori del bilancio, presenta una delle valutazioni più favorevoli dell'intero Pir dopo Q1(a): registra una media di 3,72 con mediana 4 e deviazione standard di 0,64, il che indica un consenso piuttosto robusto, seppure con un tasso di non risposta non trascurabile — 43,4%; la maggior parte dei respondent ritiene che la transizione all'IFRS 16 sia stata gestita in modo sostanzialmente adeguato dal punto di vista informativo: gli utenti del bilancio disponevano, grazie ai requisiti di riconciliazione tra gli impegni per leasing operativi ai sensi dello IAS 17 e le lease liabilities riconosciute all'atto della prima applicazione dell'IFRS 16, delle informazioni necessarie per comprendere l'impatto della riforma sui bilanci.

Il metodo retrospettivo modificato — adottato dalla grande maggioranza delle entità per ragioni di costo, paragrafo 1.8.1 — è giudicato accettabile dalla maggior parte degli stakeholder, sebbene alcuni utenti segnalino che la proliferazione di esenzioni e opzioni pratiche abbia complicato i confronti tra entità diverse nel periodo di transizione.

Anche tra i preparatori, più orientati alle implicazioni operative delle semplificazioni transitorie, prevale una valutazione positiva, a conferma che le agevolazioni offerte dallo standard in fase di prima applicazione sono state complessivamente apprezzate.

Le domande della Sezione 6, dedicate a questioni specifiche come le concessioni sui canoni — Q6.1, le operazioni di *sale and leaseback* — Q6.2 e Q6.3 — e altri temi rilevanti — Q6.4, presentano tassi di non risposta sistematicamente più elevati rispetto alle sezioni precedenti, con punte del 47-78% per alcune domande; questo non sorprende: si tratta di temi tecnici di nicchia che non tutti i respondent hanno affrontato nella propria esperienza professionale; le statistiche vanno quindi lette con maggiore cautela, tenendo conto che il sottoinsieme di chi ha risposto è probabilmente non casuale: sono soprattutto i respondent con esperienza diretta su questi temi — organismi di normazione, Big Four, grandi multinazionali — ad avere espresso una posizione.

Per quanto riguarda le concessioni sui canoni — Q6.1, il profilo dei punteggi è coerente con quanto emerso nelle sezioni precedenti: Q6.1(a) sulla frequenza del fenomeno si

attesta su una media di 3,06, indicando che la fattispecie è osservata con una certa regolarità ma non in modo pervasivo.

Q6.1(b) e Q6.1(c), che toccano rispettivamente la diversità di prassi contabile e la necessità di un intervento normativo chiarificatore, scendono a medie di 2,56 e 2,42: chi ha risposto tende a ritenere che l'incertezza applicativa sull'interazione tra IFRS 16 e IFRS 9 in presenza di concessioni — cioè la questione se il beneficio vada contabilizzato come modifica del contratto di leasing o come estinzione parziale della passività finanziaria ai sensi dell'IFRS 9 — sia reale, materiale e meritevole di un intervento normativo; l'IFRS Interpretations Committee aveva già segnalato questo tema come potenzialmente meritevole di uno standard-setting di portata limitata e le risposte al PIR confermano il fatto che la questione rimane aperta.

Le domande Q6.2 relative al *sale and leaseback* mostrano la dispersione più elevata dell'intero Pir: Q6.2(a) ha una deviazione standard di 1,03 e Q6.2(b) di 1,12, le più alte in assoluto.

Questa eterogeneità riflette esperienze molto diverse: alcune entità e giurisdizioni — in particolare la Norvegia — segnalano difficoltà applicative frequenti e materiali, mentre altre non hanno praticamente mai incontrato il problema; la media di Q6.2(a) è 2,86 con mediana 3, e quella di Q6.2(b) scende a 2,68.

Nel complesso, chi ha esperienza diretta del tema, tende a ritenere che la diversità di prassi nell'identificazione del trasferimento del controllo — la valutazione ai sensi dell'IFRS 15 descritta nel paragrafo 1.7.1 — sia un problema reale, anche se non universale.

Q6.3(a), che chiede se il modello di riconoscimento parziale — paragrafo 1.7.2 — dell'utile o della perdita nelle operazioni di *sale and leaseback* produca informazioni utili, è la sola domanda della Sezione 6 con una media superiore a 3,5 — 3,62 — e mediana 4, un dato che può sembrare in contrasto con le criticità segnalate in Q6.2, anche se deve essere letto tenendo conto dell'elevato tasso di non risposta — 54,9%; tra chi ha risposto, prevale comunque un'interpretazione di sostanziale coerenza: molti respondent riconoscono che il principio di riconoscimento parziale è concettualmente corretto — evitare che la struttura di un'operazione di *sale and leaseback* consenta di riconoscere integralmente un utile che in sostanza non è ancora realizzato — pur

segnalando in Q6.3(b) e Q6.3(c) che i calcoli richiesti sono complessi e costosi, e che la coerenza con il modello di riconoscimento dell'IFRS 15 non è sempre garantita.

Q6.3(b) e Q6.3(c) presentano i tassi di non risposta più elevati dell'intero Pir — 75% e 78% — e le medie più basse della Sezione 6 — 3,06 e 2,59, ma la significatività di questi dati va valutata con cautela data l'esiguità del sottoinsieme di chi ha risposto.

Un elemento di particolare interesse analitico emerge dal confronto tra le medie per categoria di stakeholder sulle domande più dibattute; la Tabella 3.4 disaggrega per le sei categorie di stakeholder identificate in Tabella 3.1 tutte le domande della RFI che hanno raccolto almeno 80 risposte valide sull'intero campione; per le categorie *Both User and Preparer* e *Academia*, numericamente minoritarie nel campione — rispettivamente 6 e 5 respondent, i valori vanno letti con cautela anche quando non contrassegnati come n.d.

Tabella 3.4 – Medie per categoria di stakeholder sulle domande chiave

Domanda	P	A&A	SS&R	BU& P	U	A	Campione
Q1(a) – Raggiungimento obiettivi	3,27	3,91	3,85	4,00	4,33	4,00	3,70
Q1(b) – Qualità e comparabilità	3,23	3,80	3,77	3,80	3,75	3,60	3,59
Q1(c) – Adeguatezza dei costi	2,41	2,96	2,57	3,00	n.d.	2,33	2,65
Q2(a) – Utilità del giudizio professionale	3,33	3,67	3,36	4,00	3,33	3,25	3,48
Q2(b) – Chiarezza dei requisiti	3,00	3,00	2,92	3,20	3,00	3,00	2,99

Domanda	P	A&A	SS&R	BU&P	U	A	Campione
Q3 – Flussi di cassa	3,04	3,48	3,12	3,75	3,00	3,00	3,24
Q4(a) – Costi di misurazione	2,37	2,85	2,48	3,20	n.d.	n.d.	2,60

Fonte: elaborazione propria.

Legenda: P = Preparer; A&A = Accounting and Auditing; SS&R = Standard Setter and Regulators; BU&P = Both User and Preparer; U = User; A = Academia.

n.d. = numero insufficiente di osservazioni per il calcolo della media.

Il confronto per categoria di stakeholder conferma solo in parte l'ipotesi di una netta contrapposizione tra utilizzatori e redattori dell'informativa, che lo stesso IASB aveva anticipato nello Spotlight 1 della RFI — paragrafo 1.11.2, e restituisce un quadro più articolato di quanto una prima lettura potrebbe suggerire: i preparers mostrano in modo sistematico le valutazioni più basse su tutte le domande legate ai costi — Q1(c) si ferma a 2,41 e Q4(a) a 2,37, entrambe significativamente al di sotto della media complessiva — rispettivamente 2,65 e 2,60; non si tratta di una sorpresa, in quanto sono loro a sostenere direttamente gli oneri applicativi dello standard, e le loro lettere contengono descrizioni dettagliate dei processi interni che devono essere gestiti.

Il dato più netto riguarda tuttavia Q1(a): qui i preparatori registrano la media più bassa in assoluto tra tutte le categorie — 3,27, ben al di sotto della media campionaria di 3,70, mentre gli users raggiungono il valore più alto dell'intero confronto — 4,33; il divario di oltre un punto pieno tra le due categorie conferma con chiarezza quanto anticipato: chi utilizza i bilanci per prendere decisioni di investimento valuta lo standard molto più favorevolmente di chi lo deve applicare.

Q1(b) — che indaga la stessa dimensione di utilità informativa ma con riferimento specifico alla comparabilità — replica sostanzialmente questo pattern — preparers 3,23 contro users 3,75, a conferma che la divergenza tra produttori e utilizzatori

dell'informazione contabile non è un artefatto di una singola domanda ma un tratto strutturale del campione.

Un dato che invece attenua questa narrativa emerge da Q2(a), relativa all'utilità delle informazioni derivanti dal giudizio professionale dei locatari: qui gli users si allineano ai preparers — entrambi a 3,33, ben al di sotto della media campionaria di 3,48, mentre è la categoria accounting and auditing a mostrarsi più positiva — 3,67; su questo aspetto specifico, evidentemente, anche chi utilizza i bilanci nutre riserve sull'affidabilità delle stime discrezionali — durata del leasing, tasso di sconto — che il giudizio professionale del locatario introduce nel bilancio: la divergenza produttori/utilizzatori che caratterizza le altre domande qui si attenua, sostituita da uno scetticismo più trasversale sulla componente valutativa dello standard.

Gli organismi di normazione — *standard setter and regulators* — non si collocano, come ci si potrebbe attendere, su una posizione genericamente "intermedia" rispetto a preparatori e utenti; il dato più interessante è che su cinque delle sette domande considerate — Q1a, Q1b, Q1c, Q3, Q4a — le loro medie si posizionano sistematicamente tra quelle dei preparatori e quelle della categoria accounting and auditing, risultando sempre superiori alle prime e inferiori alle seconde; fanno eccezione Q2(a), dove si avvicinano più alla media campionaria che ai preparatori, e soprattutto Q2(b), dove registrano il valore più basso tra le categorie con numerosità sufficiente — 2,92: su questo aspetto specifico — che riguarda la chiarezza dei requisiti per l'applicazione coerente del giudizio professionale, quindi la qualità tecnica della normativa che essi stessi contribuiscono a definire — sono proprio i regulators a mostrarsi più critici.

Un ultimo aspetto riguarda i respondent del gruppo accounting and auditing: diversamente da quanto ci si potrebbe attendere, non si collocano in una posizione intermedia tra preparatori e standard setters ma registrano la media più elevata tra le tre principali su sei domande su sette, incluse quelle sui costi — Q1c a 2,96 e Q4a a 2,85, entrambe superiori anche alla media campionaria — e quella sull'utilità del giudizio professionale — Q2a a 3,67, la più alta in assoluto tra tutte le categorie; questo dato è coerente con l'interpretazione che i revisori e i professionisti contabili hanno un rapporto diverso con la complessità applicativa dello standard rispetto alle imprese che

lo devono implementare, poiché non ne sostengono direttamente i costi operativi e, anzi, la complessità tecnica dell'IFRS 16 può rappresentare per loro un'opportunità di valore professionale aggiunto.

Infine, va segnalato che le due categorie minoritarie del campione — *both user and preparer* e *academia* — mostrano valutazioni generalmente allineate o superiori alla media campionaria su quasi tutte le domande, avvicinandosi più al pattern degli users che a quello dei preparatori puri; il dato va tuttavia letto con cautela, data la ridotta numerosità di entrambe le categorie — rispettivamente 6 e 5 respondent sull'intero campione; per lo stesso motivo, la disaggregazione per categoria non è stata estesa alle domande successive alla Sezione 4(a): con tassi di non risposta crescenti fino al 78% nella Sezione 6, il numero di osservazioni disponibili per le categorie meno rappresentate scenderebbe in molti casi a una o due risposte per cella, un livello che non consente di calcolare una media statisticamente significativa e che rischierebbe di presentare come dato aggregato quella che è, di fatto, la posizione di un singolo respondent.

I punteggi analizzati finora misurano il grado di accordo su questioni selezionate dallo IASB nella fase di ricognizione preliminare — paragrafo 1.11.2; per capire quali problemi i respondent considerino rilevanti al di là di queste, occorre guardare all'unica domanda che non suggerisce alcun tema.

3.4 Analisi qualitativa della domanda aperta

La domanda Q6.4 della RFI invita i respondent a segnalare qualsiasi altra questione che ritengano rilevante per il PIR dell'IFRS 16 e che non sia stata intercettata dalle domande strutturate delle sezioni precedenti; si tratta di una domanda aperta in senso pieno in quanto non suggerisce temi, lasciando totale libertà argomentativa ai respondent; per questa ragione, i commenti raccolti in Q6.4 sono i più eterogenei e al tempo stesso i più rivelatori dell'intero corpus, facendo emergere questioni che le domande chiuse non avrebbero mai potuto far affiorare, preoccupazioni settoriali molto specifiche, e talvolta posizioni che mettono in discussione non solo singoli requisiti ma l'impostazione complessiva dello standard.

L'analisi di queste risposte ha permesso di identificare otto macro-temi ricorrenti, elencati nella Tabella 3.5 in ordine di frequenza; non si tratta di categorie mutuamente esclusive, in quanto molte lettere toccano più temi contemporaneamente, e la classificazione riflette il tema predominante o più sviluppato in ciascun commento.

Tabella 3.5 – Macro-temi emergenti dalla content analysis di Q6.4

#	Macro-tema	Frequenza	Principali respondent
1	Interazioni con altri standard IFRS (IFRS 3, IFRS 9, IFRS 15, IAS 36, IAS 29)	Alta (>40 lettere)	EFRAG, Deloitte, EY, PwC, KPMG, OIC, ANC, ASBJ, MASB
2	Lacune nella contabilizzazione del lessor	Alta (>30 lettere)	ICAEW, JICPA, KICPA, HKICPA, ISCA, EY, KPMG, Grant Thornton
3	Software, cloud computing e asset intangibili (SaaS, PaaS)	Media (>20 lettere)	SOCPA, ICATT, CPA Australia, EY, KPMG, ICAI, ISCA, AASB
4	Leasing infragruppo: onerosità e proposta di esenzione	Media (>20 lettere)	BP, EFRAG, IEA, GLASS, OIC, Abrasca, BLB Auditores
5	Soglia low-value asset (5.000 USD): obsolescenza e proposta di riforma	Media (>20 lettere)	ICAEW, CPA Australia, SAICA, JFTC, The 100 Group, Forvis Mazars
6	Contratti nell'economia circolare e modelli "as-a-service"	Bassa-media (>10 lettere)	Leaseurope, ASF, EFRAG
7	Allineamento con ASC 842 (US GAAP)	Bassa (>10 lettere)	ICAEW, The 100 Group, JFTC, The IFRS Accountant, REALPAC

#	Macro-tema	Frequenza	Principali respondent
8	Tempestività dei PIR e governance del processo di revisione	Bassa (>8 lettere)	IAG, The 100 Group, AcSB Canada

Fonte: elaborazione propria su content analysis delle comment letters.

Il tema più ricorrente è di gran lunga quello delle interazioni tra l'IFRS 16 e gli altri principi contabili IFRS, in quanto si tratta di un problema strutturale per il fatto che l'IFRS 16 è stato sviluppato come standard autonomo, ma nella pratica i contratti di leasing si intrecciano con fattispecie disciplinate da IFRS 3, IFRS 9, IFRS 15, IAS 36, IAS 29 e IFRS 11, e in questi punti di contatto emergono ambiguità, incoerenze e lacune applicative che nessuna delle domande strutturate della RFI riusciva a catturare in modo completo; il contributo più sistematico su questo punto proviene da EFRAG, che nella propria lettera ha catalogato venti distinti temi di interazione classificandoli per priorità: tra quelli ad alta priorità spiccano la distinzione tra leasing e acquisto in sostanza — con riferimento specifico ai Power Purchase Agreements e ai contratti build-to-suit, l'identificazione degli asset oggetto di leasing in presenza di diritti di sostituzione del fornitore, e l'ambiguità applicativa dei contratti relativi a software e servizi cloud.

In merito all'interazione con l'IFRS 3 — che riguarda il trattamento dei leasing acquisiti nell'ambito di aggregazioni aziendali — le lettere di Deloitte, EY, PwC, KPMG, ACCA e ABI convergono su una critica comune: il paragrafo 28B dell'IFRS 3 richiede di rimisurare tutti i leasing acquisiti alla data di acquisizione come se fossero nuovi contratti, con obbligo di ricalcolare il tasso di sconto alle condizioni di mercato correnti; questo genera la necessità di mantenere un doppio registro contabile nel bilancio consolidato — il tasso originario del cedente da un lato, il tasso rivisto dell'acquirente dall'altro — con un'onerosità che molti giudicano sproporzionata rispetto ai benefici informativi prodotti, soprattutto per i leasing prossimi alla scadenza o con condizioni di mercato. EY va oltre e propone un'eccezione esplicita nell'IFRS 3 per i crediti da leasing finanziario nelle aggregazioni aziendali, mentre ABI chiede di

consentire un aggiustamento dei leasing a condizioni chiaramente fuori mercato alla data di acquisizione senza richiedere la misurazione integrale al fair value.

L'interazione con l'IFRS 9 tocca invece un tema diverso: cosa succede quando il lessor concede al lessee un'estinzione parziale della lease liability? L'IFRS Interpretations Committee aveva già segnalato l'ambiguità tra l'approccio che tratta la concessione come modifica del contratto ai sensi dell'IFRS 16 e quello che la qualifica come estinzione parziale della passività finanziaria ai sensi dell'IFRS 9, con effetti contabili significativamente diversi; le lettere di MASB, NBU, KPMG e Gazprombank segnalano che questa ambiguità è ancora irrisolta nella pratica e che la diversità di approcci applicativi tra preparatori diversi riduce la comparabilità dell'informativa.

Il caso dei leasing in valuta estera, discusso in dettaglio da Gazprombank e NBU, aggiunge un ulteriore livello di complessità: l'IFRS 16 non chiarisce se le variazioni del tasso di cambio sui pagamenti denominati in valuta estera debbano essere trattate come pagamenti variabili del leasing o come differenze di cambio ai sensi dello IAS 21, con risultati potenzialmente molto diversi sul conto economico.

Particolarmente approfondita è anche la questione dell'interazione con l'IFRS 15 nelle operazioni di sale and leaseback, già toccata dalla Sezione 6 della RFI e analizzata sul piano normativo nel paragrafo 1.7 ma sviluppata in Q6.4 con ulteriori sfumature: NORSK RegnskapsStiftelse (NASB) segnala che in Norvegia la grande maggioranza delle transazioni immobiliari avviene tramite *corporate wrappers* per ragioni fiscali legate all'imposta di registro, e che l'applicazione dell'IFRS 10 per la perdita di controllo in questi casi consente il riconoscimento integrale dell'utile, in contraddizione con il riconoscimento parziale previsto dall'IFRS 16, con la conseguenza che la stessa transazione economica può produrre risultati contabili radicalmente diversi semplicemente modificando la struttura giuridica dell'operazione. HKICPA e AASB formulano raccomandazioni analoghe, chiedendo che lo IASB avvii un progetto organico sui *corporate wrappers* piuttosto che affrontarli con emendamenti frammentari.

Il secondo macro-tema per rilevanza riguarda le lacune nella contabilizzazione del lessor: si tratta di un problema che le domande strutturate della RFI non affrontano in

modo diretto perché la RFI stessa si concentra principalmente sulla prospettiva del locatario; eppure, è uno dei temi più citati dalle lettere tecnicamente più elaborate.

Anche la rassegna del capitolo precedente, costruita sulla prospettiva del locatario, aveva lasciato ai margini questo profilo: l'unico contributo che vi accenna segnala che un'eventuale modifica della contabilizzazione del lessor avrebbe sugli enti locali un impatto maggiore rispetto agli interventi sul lato locatore — paragrafo 2.5.

Come illustrato nel paragrafo 1.6.1, l'IFRS 16 ha mantenuto per i lessors il modello duale già previsto dallo IAS 17, ma ha introdotto alcune modifiche e ha lasciato irrisolte numerose questioni applicative che nella pratica generano incertezza e diversità di prassi; ICAEW, JICPA, KICPA, EY e KPMG segnalano in modo convergente la necessità di una guidance specifica su almeno quattro aree: la rimisurazione del *net investment* nel leasing finanziario quando cambia la durata del contratto o quando il lessee esercita un'opzione di rinnovo non prevista; il trattamento del valore residuo non garantito, su cui il paragrafo 77 dell'IFRS 16 disciplina solo le riduzioni ma non gli incrementi; la classificazione delle sublocazioni intermedie in presenza di pagamenti variabili; e il riconoscimento del reddito da leasing operativo nei casi in cui la riscuotibilità non sia probabile, questione su cui l'IFRS 16 è silente mentre l'IFRS 15 prevede criteri espliciti di valutazione della riscuotibilità. ISCA Singapore e HKICPA sono particolarmente incisivi su quest'ultimo punto: nei mercati immobiliari in cui i lessors sono molto esposti al rischio di credito dei lessee — come il mercato singaporiano e quello di Hong Kong durante le crisi economiche — l'assenza di criteri di riscuotibilità analoghi a quelli dell'IFRS 15 porta a una sovrastima sistematica del reddito da leasing operativo, con impatti sul fatturato dei lessors, il quale è uno degli indicatori chiave per gli utenti e per il management.

ASBJ giapponese aggiunge la questione della separazione delle componenti di leasing e non di leasing per i lessors — oggi obbligatoria ai sensi del paragrafo 17 dell'IFRS 16, ma con un criterio diverso da quello previsto per i lessee — e propone di allinearsi agli US GAAP, che consentono di applicare lo standard alla componente predominante quando le diverse componenti hanno profili di riconoscimento identici.

Il terzo macro-tema — il trattamento dei contratti relativi a software in modalità SaaS, infrastrutture cloud e più in generale asset intangibili — è quello che più di ogni altro

segnala come l'IFRS 16 sia stato concepito in un contesto tecnologico che nel frattempo è cambiato profondamente; il paragrafo 3(e) dell'IFRS 16 esclude dall'ambito di applicazione dello standard le licenze di proprietà intellettuale, ma l'applicazione di questa esclusione ai contratti cloud è tutt'altro che chiara, in quanto in molti casi è difficile stabilire se un contratto SaaS dia al cliente il diritto d'uso di un asset specificamente identificato — e dunque configuri un leasing ai sensi del paragrafo B14 dell'IFRS 16 — o se si tratti di un semplice contratto di servizio.

L'IFRS Interpretations Committee aveva già pubblicato nel 2019 un'*agenda decision* su questo tema, ma le lettere di EY, KPMG, ICAI, ICATT, SOCPA, CPA Australia e ISCA segnalano concordemente che l'incertezza applicativa persiste e che la diversità di prassi sta crescendo man mano che i contratti cloud diventano sempre più diffusi e strutturalmente più complessi; il contributo di Janssen Lobo dal Brasile è particolarmente interessante perché allarga la prospettiva: segnala che i contratti cloud ricorrenti nascondono spesso investimenti sostanziali in sviluppo tecnologico e integrazione dei sistemi, e chiede una rivalutazione interpretativa dei confini tra IFRS 16 e IAS 38 nel contesto della trasformazione digitale, proponendo, per certi versi in modo radicale, di consentire la capitalizzazione di determinati costi di implementazione relativi al cloud in modo analogo a quanto previsto dall'ASU 2018-15 del FASB americano, che consente la capitalizzazione di taluni costi di implementazione riducendo l'asimmetria regolamentare tra IFRS e US GAAP.

Un tema simile emerge dal contributo di SOCPA — Arabia Saudita — e di ACCA, che si concentrano sull'esigenza di un coordinamento esplicito tra l'IFRS 16 e i futuri standard sulle attività immateriali che lo IASB ha in agenda.

La questione dei leasing infragruppo è il quarto macro-tema per frequenza e tocca un nervo scoperto per molte entità con strutture di gruppo articolate, ed è concettualmente semplice: i leasing tra entità dello stesso gruppo vengono eliminati in sede di consolidamento, ma nella pratica richiedono a ciascuna subsidiary la tenuta di un'intera contabilità dedicata — calcolo della lease liability, rilevazione del right-of-use asset, ammortamento, interessi, rimisurazioni — che genera un onere significativo senza produrre alcuna informazione aggiuntiva nei bilanci consolidati che rappresentano la principale fonte informativa per gli investitori esterni; BP e Shell sono particolarmente

esplicite su questo punto: BP stima che il riconoscimento dei leasing infragruppo nei bilanci separati delle subsidiary comporti un lavoro amministrativo sproporzionato quando i contratti vengono comunque eliminati in consolidamento, e propone un'esenzione dall'ambito di applicazione dello standard per i leasing infragruppo nei bilanci separati a condizione che la capogruppo predisponga il bilancio consolidato in conformità agli IFRS — soluzione analoga a quella introdotta dagli US GAAP.

EFRAG inserisce il tema tra quelli ad alta priorità della propria lettera e aggiunge la considerazione che l'asimmetria tra il modello del lessee — unico e obbligatorio — e il modello del lessor — duale, ereditato dallo IAS 17 — si manifesta in modo particolarmente acuto nei leasing infragruppo, dove la stessa transazione viene contabilizzata con logiche diverse dalle due entità coinvolte, generando effetti di duplicazione che si traducono in problemi di eliminazione complessa in sede di consolidamento.

BLB Auditores dal Brasile propone una soluzione alternativa: un modello misto che preveda la piena applicazione dell'IFRS 16 per i leasing con trasferimento sostanziale di rischi e benefici, e il semplice riconoscimento per competenza con disclosure nelle note per i leasing operativi semplici relativi ad asset temporanei.

La soglia di 5.000 dollari statunitensi per l'esenzione degli asset di scarso valore è il tema su cui il consenso critico nel campione è più compatto: questa soglia era stata fissata nel 2016 con riferimento al valore di un laptop di fascia media, e nella stessa Basis for Conclusions è indicata a titolo meramente esemplificativo, senza che essa costituisca una soglia vincolante per definizione; eppure, nella pratica è stata universalmente interpretata come un valore fisso da applicare in modo meccanico, con il risultato che l'inflazione degli ultimi anni ne ha ulteriormente eroso la significatività reale; ICAEW, CPA Australia, SAICA, Forvis Mazars, The 100 Group e molti altri chiedono congiuntamente che la soglia venga rimossa dalla Basis for Conclusions e sostituita con un principio orientato alla materialità in senso lato, coerente con lo IAS 1 e con il Practice Statement 2; l'approccio del Financial Reporting Council britannico — che fornisce esempi di asset non classificabili come di scarso valore invece di indicare un importo numerico — viene citato come modello da seguire da più lettere.

JFTC giapponese aggiunge che eliminare anche la disclosure obbligatoria sui leasing a breve termine e sugli asset di scarso valore ridurrebbe ulteriormente i costi per contratti di scarsa materialità, senza impatti significativi sull'utilità dell'informativa per gli utenti.

Un tema che emerge quasi esclusivamente da Q6.4 — e che non sarebbe mai affiorato dalle domande strutturate — è quello dell'economia circolare e dei contratti di tipo “*asset as a service*”; Leaseurope, l'associazione europea delle società di leasing, e l'Association Française des Sociétés Financières (ASF) segnalano che i modelli di business circolari — in cui il produttore non vende l'asset ma lo eroga come servizio, mantenendo la proprietà, garantendo manutenzione e sostituzione periodica e ottimizzando l'utilizzo della risorsa nel corso del suo ciclo di vita — rischiano di essere ricondotti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 16 a causa della complessità del criterio di sostituibilità previsto dai paragrafi B13-B20. Quando la società erogatrice ha la facoltà di sostituire l'asset in qualsiasi momento senza consenso del cliente, il contratto non dovrebbe configurare un leasing, ma se questo diritto di sostituzione non è chiaramente documentato o se l'asset è sufficientemente specializzato, il rischio di classificazione come leasing è concreto.

Il paradosso segnalato da Leaseurope è che contratti progettati per ridurre l'impatto ambientale e prolungare la vita utile degli asset finiscono per subire un trattamento contabile più oneroso rispetto all'acquisto tradizionale, scoraggiando di fatto l'adozione di modelli di business sostenibili.

Il tema dell'allineamento con il principio contabile americano ASC 842 — le cui differenze rispetto all'IFRS 16 sono state ricostruite nei paragrafi 1.3 e 2.4 — è presente in modo trasversale in molte lettere, ma si concentra in Q6.4 soprattutto nelle risposte di respondent anglosassoni o con significativa esposizione ai mercati statunitensi; ICAEW osserva che alcune delle chiarificazioni introdotte nel Topic 842 dopo la sua entrata in vigore — ad esempio sull'identificazione degli asset nei contratti build-to-suit, sulla contabilizzazione dei lease incentives e sulla gestione delle modifiche contrattuali — potrebbero essere adottate efficientemente anche nell'IFRS 16 come esercizio di convergenza a basso costo. The 100 Group, che rappresenta i direttori finanziari delle principali società quotate nel Regno Unito, esprime la preoccupazione

che la divergenza tra IFRS 16 e ASC 842 — soprattutto nel trattamento del conto economico, dove il modello IFRS 16 genera un profilo di costi decrescente nel tempo mentre quello americano mantiene un costo lineare pari al canone annuo — costituisca uno svantaggio competitivo per i titoli quotati a Londra rispetto a quelli quotati a New York, costringendo gli investitori a richiedere riconciliazioni e informazioni supplementari per rendere comparabili i dati finanziari delle due piazze.

L'ultimo macro-tema riguarda la governance del processo di PIR stesso, e in particolare la sua tempestività: International Consolidated Airlines Group (IAG) e The 100 Group formulano la critica che condurre un post-implementation review oltre cinque anni dopo l'entrata in vigore dello standard — e oltre nove anni dalla sua pubblicazione — è tardivo e riduce significativamente l'incisività del processo; nel momento in cui lo IASB arriva a raccogliere i feedback, le entità hanno già sviluppato processi e sistemi consolidati attorno allo standard, la soglia politica per modifiche significative si alza considerevolmente, e i problemi applicativi più gravi — quelli emersi nei primissimi anni di applicazione, quando le entità erano ancora in fase di implementazione — sono stati in parte metabolizzati o aggirati attraverso scelte di prassi non sempre ottimali. Su questo punto, IAG raccomanda che i futuri PIR siano soggetti a un limite temporale non superiore a tre anni dalla data di entrata in vigore dello standard, mentre AcSB Canada aggiunge una proposta operativa complementare: sfruttare maggiormente i meccanismi già esistenti — come l'IFRS Interpretations Committee e i Transition Resource Group — per identificare e risolvere rapidamente i problemi applicativi emergenti sin dai primissimi anni di applicazione, senza attendere il PIR formale.

Nel complesso, i commenti raccolti in Q6.4 segnalano un numero contenuto di critiche rispetto all'ampiezza della riforma, ma di qualità tecnica elevata: le lettere più elaborate non chiedono di tornare allo IAS 17, bensì di risolvere le questioni rimaste aperte e di adattare lo standard ad un contesto economico e tecnologico che nel frattempo è cambiato.

Il significato di questi risultati, letti insieme a quelli dell'analisi quantitativa, è discusso nel paragrafo seguente.

3.5 Discussione critica dei risultati e sintesi conclusiva

L'analisi condotta nei paragrafi precedenti permette ora di tracciare un giudizio complessivo sull'esperienza di applicazione dell'IFRS 16; alcuni temi emergono con sufficiente chiarezza, mentre per altri le posizioni restano divise, non consentendo di ridurle ad una sintesi univoca.

Vale la pena partire dalle prime: il risultato forse più robusto dell'intera analisi è che la comunità contabile internazionale non vuole tornare allo IAS 17: questo dato emerge trasversalmente da quasi tutte le categorie di stakeholder, anche da quelle che esprimono le critiche più dure sui costi applicativi; i preparatori lamentano l'onerosità dello standard, i respondent brasiliani ne contestano alcune scelte di fondo, le entità del settore retail e aeronautico ne evidenziano le distorsioni sul conto economico e sul rendiconto finanziario: eppure, quasi nessuno chiede una revisione strutturale del modello. Le lettere di BP, Shell, Siemens, BusinessEurope, Abrasca e molti altri contengono tutte una variante della stessa frase: dopo le difficoltà iniziali, le entità hanno sviluppato processi e sistemi che funzionano, e qualsiasi cambiamento radicale genererebbe una disruption superiore ai benefici ottenibili; questo è un argomento che riflette una logica di “costi irrecuperabili”, nel senso che l'investimento nell'implementazione è già stato sostenuto, ma che è anche una forma di riconoscimento implicito che il modello di capitalizzazione dei leasing, una volta interiorizzato, produce effettivamente l'informativa più fedele della realtà economica sottostante; questo è un punto che la letteratura aveva previsto: già Imhoff et al. (1991) e Barth et al. (2013) avevano mostrato che gli analisti finanziari capitalizzavano i leasing operativi autonomamente prima dell'IFRS 16, segno che il mercato riconosceva già la loro natura sostanzialmente debitoria. Quindi lo standard ha semplicemente reso esplicita nell'informativa contabile una realtà economica che esisteva indipendentemente da essa.

Il secondo punto di convergenza riguarda la direzione degli interventi auspicati, in quanto quello che il campione chiede allo IASB non è una riforma ma una manutenzione: chiarimenti applicativi, risoluzione delle ambiguità residue, aggiornamento di alcune soglie obsolete, guidance su questioni emerse dalla pratica che non erano state anticipate al momento della redazione dello standard; si tratta di

una lista lunga e tecnicamente impegnativa ma non implica ripensamenti concettuali del modello.

Questo aspetto è in linea con la logica istituzionale del PIR: lo IASB stesso ha sempre chiarito che un post-implementation review non è un progetto di standard-setting, e che le azioni che ne possono scaturire si collocano lungo uno spettro che va dall’emanazione di interpretation guidance all’avvio di progetti di narrow-scope amendment; i risultati dell’analisi fatta suggeriscono che le azioni più urgenti e più condivise appartengono proprio a questa categoria intermedia: non grandi riforme, ma interventi mirati e specifici, tra i quali alcuni emergono come prioritari in base alla frequenza con cui vengono citati e all’intensità del dissenso che raccolgono.

Il primo è la contabilizzazione del lessor: è il tema che più di ogni altro combina alta frequenza di citazione, alta qualità tecnica dei respondent che lo segnalano e assenza di una risposta normativa adeguata; ICAEW, JICPA, KICPA, EY, KPMG, ISCA, HKICPA, AASB e molti altri convergono sulla necessità di colmare le lacune applicative nella rimisurazione del *net investment*, nel trattamento del valore residuo, nella gestione delle sublocazioni intermedie e nella valutazione del reddito da leasing in presenza di rischio di credito elevato. Si tratta di questioni che non riguardano l’impianto concettuale dello standard ma la sua completezza tecnica: il modello del lessor, rimasto sostanzialmente quello dello IAS 17 — con l’asimmetria concettuale rispetto al modello del locatario già segnalata nel paragrafo 1.6.1, non è stato aggiornato con la stessa attenzione dedicata al modello del lessee, e le lacune che ne derivano sono ora emerse con chiarezza dall’esperienza applicativa.

Il secondo intervento prioritario riguarda il cloud computing e i contratti relativi ad asset digitali; questo è forse il tema su cui il divario tra il momento in cui l’IFRS 16 è stato scritto e il contesto economico attuale è più evidente: nel 2016, quando lo standard è stato pubblicato, i contratti SaaS erano ancora una novità relativamente di nicchia, mentre oggi sono la forma prevalente di acquisizione di capacità informatica per la grande maggioranza delle imprese.

L’esclusione delle licenze di proprietà intellettuale dall’ambito dell’IFRS 16 era stata pensata per i software tradizionali, non per i servizi cloud che hanno caratteristiche ibride — parte licenza, parte servizio, parte infrastruttura — che sfidano le categorie

concettuali dello standard; un chiarimento in questo senso, possibilmente coordinato con il progetto IASB sulle attività immateriali, è atteso da una parte consistente del campione e ha una plausibile giustificazione sia in termini di rilevanza che di fattibilità normativa.

Il terzo intervento che il campione identifica come prioritario riguarda la semplificazione di alcune soglie e criteri che nel corso degli anni hanno dimostrato di generare costi sproporzionati rispetto ai benefici; la soglia di 5.000 dollari per gli asset di scarso valore è l'esempio più citato, ma non è l'unico: la proposta di introdurre soglie di materialità per limitare le rimisurazioni della *lease liability* in caso di variazioni marginali delle condizioni contrattuali, quella di consentire l'utilizzo di un tasso di sconto fisso per tutta la durata del contratto in determinate circostanze, e quella di estendere le esenzioni per i leasing infragruppo nei bilanci separati rientrano tutte in questa categoria.

Si tratta di semplificazioni che non incidono sulla qualità dell'informativa consolidata — quella che effettivamente interessa gli investitori — ma che possono alleggerire in misura significativa il carico amministrativo delle entità che applicano lo standard, migliorando il rapporto costi-benefici complessivo senza intaccare gli obiettivi di trasparenza che lo standard si propone.

Fin qui si sono descritte le convergenze.

Spostando l'attenzione sui punti di dissenso, il più profondo riguarda la rappresentazione dei flussi di cassa nel rendiconto finanziario — disciplinata dai criteri di presentazione descritti nel paragrafo 1.5.7, e in particolare la classificazione dei pagamenti per quota capitale della *lease liability* tra le attività di finanziamento; per gli utenti del bilancio e per la maggioranza degli organismi di normazione, questa scelta riflette coerentemente il modello concettuale dello standard: se la *lease liability* è una passività finanziaria, i pagamenti che la estinguono appartengono per definizione al finanziamento. Ma per una parte significativa dei preparatori — soprattutto nel retail e nelle telecomunicazioni — questa classificazione non rispecchia la sostanza economica di contratti in cui la decisione di locare uno spazio commerciale o un'antenna non è una scelta di finanziamento ma una necessità operativa: locali che non si possono comprare perché non vengono venduti, infrastrutture che si devono condividere perché

la duplicazione sarebbe antieconomica; questa tensione tra coerenza contabile e rappresentazione fedele della sostanza economica non è risolvibile con un chiarimento applicativo: richiede una scelta di valore che lo IASB dovrà affrontare esplicitamente, probabilmente anche in sede di progetto sul rendiconto finanziario che è già in agenda. La seconda divergenza profonda riguarda il modello unico di capitalizzazione e il suo rapporto con la natura economica dei contratti di leasing. Una minoranza del campione — ma tecnicamente articolata e geograficamente concentrata in America Latina, con Abrasca e IDV in testa — contesta la premessa stessa dello standard: che tutti i contratti di leasing generino un'obbligazione assimilabile a un debito finanziario e un diritto d'uso assimilabile a un asset; questa posizione non è nuova: era già stata espressa durante il processo di elaborazione dell'IFRS 16 da diversi partecipanti alle consultazioni, e lo IASB aveva scelto consapevolmente di non accoglierla, ritenendo che i benefici in termini di comparabilità e trasparenza giustificassero il modello unico. L'analisi delle comment letters al PIR mostra che questa posizione non si è estinta: continua a trovare sostenitori tra i preparatori dei settori più esposti al leasing operativo, e probabilmente continuerà a riemergere in ogni successivo processo di consultazione; tuttavia, la sua presenza minoritaria nel campione e la resistenza diffusa a cambiamenti radicali suggeriscono che non è destinata a produrre effetti normativi nel breve periodo. Questi risultati trovano un riscontro preciso nella letteratura esaminata nel capitolo precedente.

Le riserve sulla chiarezza dei requisiti per l'esercizio del giudizio professionale, condivise anche dagli users, confermano quanto documentato sulla dispersione delle stime dell'incremental borrowing rate — paragrafo 2.4 — e sulla gestione della durata del leasing — paragrafo 2.2; il giudizio positivo sulla qualità dell'informazione è coerente con le evidenze secondo cui il riconoscimento in bilancio non equivale alla sola disclosure in nota — paragrafo 2.3; le differenze osservate tra aree geografiche richiamano infine la dipendenza degli effetti del principio dal contesto istituzionale — paragrafo 2.5.

Ciò che le comment letters aggiungono è una gerarchia delle priorità e alcuni temi — il modello del locatore, i leasing infragruppo, i contratti di economia circolare — che la rassegna, centrata sulla prospettiva del locatario, non aveva posto al centro.

Collocare questi risultati nel quadro teorico della *political economy* dello standard-setting aiuta a capirli meglio; la letteratura — da Watts e Zimmerman (1978) a Georgiou (2010), da Larson (2007) a Giner e Arce (2012) — ha mostrato ripetutamente che i processi di consultazione pubblica in ambito contabile non sono neutri: i gruppi con maggiori risorse e capacità organizzativa partecipano più attivamente, le posizioni espresse riflettono interessi economici specifici, e il risultato finale del processo normativo dipende in misura significativa dalla composizione del panel dei respondent e dall'intensità del lobbying esercitato; alla luce di questo, il fatto che la media più bassa dell'intero campione sulla domanda relativa ai costi appartenga ai preparatori — e non agli utenti, che invece esprimono le valutazioni più alte sull'utilità dello standard — non sorprende: è esattamente il pattern atteso dalla teoria.

Ciò che è invece più interessante, e meno scontato, è che la convergenza sui benefici informativi sia così ampia anche tra i preparatori: anche chi lamenta i costi più alti non contesta che lo standard abbia migliorato la qualità dell'informativa; questo è un segnale che il consenso di fondo sul modello di capitalizzazione dei leasing è più solido di quanto la narrativa critica prevalente farebbe pensare.

Vale anche la pena riflettere su ciò che questo PIR non riesce a catturare.

La domanda Q6.4 ha fatto emergere temi come l'economia circolare, i contratti cloud e l'integrazione tra IFRS 16 e i futuri standard di sostenibilità — quest'ultimo segnalato da SOCPA, che osserva come i dati sui leasing supportino in misura crescente le disclosure di sostenibilità, in particolare in materia di emissioni — che non erano presenti nella struttura originaria della RFI e che probabilmente non riceveranno una risposta nell'ambito di questo PIR; è una limitazione strutturale del processo: la RFI è costruita attorno alle aspettative originarie dello IASB al momento dell'emanazione dello standard, e tende quindi a valutare se quelle aspettative siano state rispettate più che a esplorare questioni nuove emerse nel frattempo.

I temi veramente nuovi — quelli che riflettono evoluzioni del contesto economico e tecnologico successive al 2016 — trovano spazio solo nella domanda aperta, e il loro trattamento normativo è destinato a richiedere un processo separato e dedicato.

I risultati di questa analisi convergono verso un giudizio complessivamente positivo sull'impianto dello standard, accompagnato dalla richiesta di interventi di

manutenzione mirati più di una riforma; il loro significato, letto insieme alle evidenze dell'analisi normativa e della letteratura e agli sviluppi successivi del PIR, è discusso nella conclusione.

— Conclusione —

L'IFRS 16 è nato per correggere un limite che lo IAS 17 aveva reso strutturale: la possibilità di tenere fuori bilancio, mediante la classificazione dei contratti come leasing operativi, obbligazioni stimate dallo stesso IASB in oltre 3.000 miliardi di dollari.

Il presente lavoro si è proposto di verificare se, a sei anni dall'entrata in vigore, lo standard abbia raggiunto gli obiettivi di trasparenza e comparabilità che ne avevano motivato l'introduzione, oppure se permangano criticità applicative non previste in sede di redazione, ricostruendo il giudizio espresso dalla comunità contabile internazionale nel Post-Implementation Review avviato dallo IASB nel giugno 2025.

L'analisi normativa, condotta nel primo capitolo, ha mostrato come il modello unico, fondato sul controllo dell'utilizzo del bene, superi la distinzione tra leasing finanziario e leasing operativo e, con essa, le pratiche di strutturazione dei contratti che l'impostazione duale consentiva.

Il confronto con la disciplina nazionale e con l'ASC 842 statunitense ha evidenziato che nessuna impostazione è univocamente superiore, e che l'IFRS 16 privilegia la completezza della rappresentazione patrimoniale al prezzo di una maggiore complessità applicativa; il nuovo modello, infatti, non elimina la discrezionalità, ma la sposta dalla classificazione alla misurazione: la determinazione dell'incremental borrowing rate — per il quale lo standard non indica una metodologia, la valutazione della durata del leasing secondo il criterio del “reasonably certain” e il trattamento dei pagamenti variabili dipendono dal giudizio del locatario, mentre il modello del locatore è rimasto sostanzialmente quello dello IAS 17.

Da questi aspetti nasce la tensione tra qualità dell'informazione e sostenibilità dell'applicazione, che ha costruito il filo conduttore dell'intero lavoro.

La selezione dei 57 articoli da Scopus e Web of Science ha consentito di verificare come queste scelte si siano tradotte nei bilanci e nei comportamenti delle imprese, con una direzione degli effetti sostanzialmente unanime — aumento delle passività, peggioramento degli indici di indebitamento, miglioramento dell'EBITDA — ma la loro entità è risultata inferiore rispetto alle stime ex ante, anche perché le imprese hanno

ridotto in via anticipata la durata dei contratti, risultato che mostra in concreto come la discrezionalità sulla lease term venga effettivamente esercitata.

La letteratura documenta anche che il riconoscimento in bilancio non equivale alla sola disclosure in nota, perché il mercato del credito valuta diversamente le due forme di informativa, evidenza che offre anche una chiave di lettura per il confronto con la disciplina nazionale, la quale affida ancora alla nota integrativa l'informativa sugli effetti finanziari del leasing; individua inoltre nella stima dell'IBR la principale fonte strutturale di non comparabilità e mostra come gli effetti dello standard dipendano in misura rilevante dal contesto istituzionale.

L'indagine condotta nel terzo capitolo sulle 122 comment letters ha permesso di osservare le medesime criticità dal punto di vista di chi applica e utilizza lo standard: i giudizi sul raggiungimento degli obiettivi, sulla qualità dell'informazione e sulla transizione sono prevalentemente positivi, mentre le domande relative ai costi continuativi registrano le medie più basse del Pir.

L'analisi delle risposte per categorie consente di aggiungere un elemento che la sola analisi dei bilanci non restituisce: sulla valutazione complessiva dello standard la distanza tra users e preparers supera il punto pieno — 4,33 contro 3,27 su Q1(a) — ma si annulla quando si passa all'utilità delle informazioni che derivano da stime discrezionali, sulle quali anche chi utilizza i bilanci condivide le riserve di chi li redige. La domanda aperta, infine, ha fatto emergere temi che le domande strutturate non avevano intercettato: le interazioni con altri standard, le lacune del modello del locatore, i contratti cloud, i leasing infragruppo e la soglia dei 5.000 dollari.

La risposta agli obiettivi iniziali è quindi articolata.

La trasparenza può dirsi raggiunta, come confermano sia gli effetti documentati dalla letteratura sia i giudizi delle lettere, espressi in senso positivo anche da chi sostiene i costi dello standard; la comparabilità è migliorata sul piano del riconoscimento, ma rimane limitata dalla discrezionalità delle stime.

Le criticità residue derivano in parte da scelte consapevoli dello IASB, come la continuità del modello del locatore, e in parte da aspetti non pienamente anticipati, come l'onere delle rimisurazioni nei portafogli numerosi e soggetti a modifiche frequenti o la diffusione dei contratti cloud.

La tensione tra qualità dell'informazione e sostenibilità dell'applicazione si ritrova nella divergenza tra users e preparers, ma non si traduce in un rifiuto del modello, in quanto anche i respondent più critici sui costi non chiedono di tornare allo IAS 17, bensì una manutenzione dello standard; soltanto una minoranza, concentrata tra i respondent brasiliani, ne contesta la premessa concettuale.

Letti insieme, i tre capitoli si confermano reciprocamente sui punti principali: l'assenza di una metodologia per la determinazione dell'IBR, rilevata sul piano normativo, si traduce nella dispersione delle stime documentata dalla letteratura e ricompare nelle lettere come fonte di costo e di incertezza applicativa; lo stesso percorso si osserva per la durata del leasing e per i costi, che lo IASB aveva previsto solo marginalmente superiori a quelli dello IAS 17 e che il Pir colloca invece al livello più basso di consenso.

Su altri aspetti le tre fonti si integrano più che confermarsi: il modello del locatore, che l'analisi normativa aveva segnalato come asimmetria e che la rassegna, centrata sulla prospettiva del locatario, aveva lasciato ai margini, diventa nelle lettere uno dei temi più segnalati, accanto a questioni come i contratti cloud e l'economia circolare, che riflettono un contesto tecnologico mutato rispetto al 2016.

Il contributo del lavoro sta in questa lettura congiunta, che consente di distinguere le criticità strutturali, confermate da tutte e tre le fonti, da quelle emerse soltanto dall'esperienza applicativa riportata nelle lettere.

I risultati vanno letti tenendo conto dei limiti dell'indagine: la codifica condotta con NotebookLM non garantisce una perfetta replicabilità, la formulazione delle domande della RFI condiziona l'interpretazione dei punteggi, i tassi di non risposta sono elevati nelle domande più tecniche e alcune categorie di stakeholder sono poco numerose.

Successivamente alla chiusura della consultazione, tra gennaio e luglio 2026 lo IASB ha discusso il feedback ricevuto ed è giunto alla conclusione che l'IFRS 16 funziona nel complesso come previsto¹⁰⁴.

La principale risposta in termini di interventi riguarda i costi: lo IASB ha infatti inserito nella pipeline un progetto di ricerca per valutare la possibilità di ridurre la frequenza

¹⁰⁴ Cfr. IASB (2026) — *IASB Update, January 2026* — International Accounting Standards Board.

delle rimisurazioni della Lease Liability, di consentire un tasso di attualizzazione semplificato al posto dell'IBR e di chiarire l'applicazione congiunta di IFRS 16 e IFRS 9 in alcune concessioni sui canoni.

La questione dei flussi di cassa — se i pagamenti per la quota capitale della Lease Liability debbano essere classificati tra le attività di finanziamento, come prevede lo standard, o tra quelle operative — che il terzo capitolo indicava come la divergenza più profonda, è stata affidata al progetto sul rendiconto finanziario, ma soltanto sul piano dell'informativa e senza la scelta sulla classificazione che l'analisi riteneva necessaria. Il sale and leaseback realizzato mediante corporate wrappers è stato rinviato alla prossima agenda consultation.

Non sono invece stati previsti interventi sul modello del locatore, sui leasing infragruppo, sulle esenzioni e sui requisiti relativi alla durata del leasing.

Hanno dunque trovato risposta le criticità di costo legate alle rimisurazioni e al tasso di attualizzazione, non quelle emerse soprattutto dalla domanda aperta.

Il PIR però non è ancora chiuso: il Project Summary and Feedback Statement è atteso nel quarto trimestre del 2026, previa approvazione del Due Process Oversight Committee, e l'avvio del progetto di ricerca deve ancora essere calendarizzato, sicché eventuali modifiche all'IFRS 16 richiederanno un ulteriore iter di due process.¹⁰⁵

Rimangono quindi aperte due questioni che si ricollegano direttamente ai risultati del lavoro: se un tasso semplificato, pensato per contenere i costi, ridurrà anche la dispersione delle stime che la letteratura indica come principale fonte di non comparabilità, e se i temi rimasti senza risposta, dal modello del locatore ai contratti cloud, torneranno nella prossima agenda consultation¹⁰⁶.

Il PIR ha comunque chiarito che la trasparenza introdotta dall'IFRS 16 non è in discussione; la sfida, per i prossimi anni, sarà renderla meno onerosa da produrre.

¹⁰⁵ Cfr. IASB (2026) — *IASB Update, March 2026* — International Accounting Standards Board; IASB (2026) — *IASB Update, April 2026* — International Accounting Standards Board; IASB (2026) — *IASB Update, June 2026* — International Accounting Standards Board.

¹⁰⁶ Cfr. IASB (2026) — *IASB decisions, July 2026 meeting* — International Accounting Standards Board, 22 luglio 2026.

– Riferimenti bibliografici –

Fonti normative

IASB (2025) — Request for Information: Post-Implementation Review of IFRS 16 Leases (IASB/RFI/2025/1). International Accounting Standards Board, London, 17 giugno 2025.

EFRAG — European Financial Reporting Advisory Group (2025) — Final Comment Letter in response to IASB Request for Information IASB/RFI/2025/1 — Post-implementation Review of IFRS 16 Leases. EFRAG, Brussels, settembre 2025.

UKEB — UK Endorsement Board (2025) — Comment Letter on the IASB Request for Information for the Post-implementation Review of IFRS 16 Leases. UK Endorsement Board, London, settembre 2025.

IASB (2024) — IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements. International Accounting Standards Board, London, aprile 2024.

IASB (2022) — Lease Liability in a Sale and Leaseback — Amendments to IFRS 16. International Accounting Standards Board, London, settembre 2022.

IASB (2020) — Covid-19-Related Rent Concessions — Amendment to IFRS 16. International Accounting Standards Board, London, maggio 2020.

IFRS Foundation (2020) — Due Process Handbook. IFRS Foundation, London.

IASB (2018) — Conceptual Framework for Financial Reporting. International Accounting Standards Board, London.

Commissione Europea (2017) — Regolamento (UE) 2017/1986 della Commissione, del 31 ottobre 2017, che modifica il Regolamento (CE) n. 1126/2008. Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, L 291/1, 9 novembre 2017.

IASB (2016) — IFRS 16 Leases. International Accounting Standards Board, London.

IASB (2016) — IFRS 16 Leases — Basis for Conclusions. International Accounting Standards Board, London.

IASB (2016) — IFRS 16 Leases — Effects Analysis. International Accounting Standards Board, London.

FASB — Financial Accounting Standards Board (2016) — ASC 842 — Leases (Accounting Standards Update 2016-02). Financial Accounting Standards Board, Norwalk (CT).

OIC — Organismo Italiano di Contabilità (2016) — OIC 17 — Il bilancio consolidato. Organismo Italiano di Contabilità, Roma.

IASB (2013) — Leases (Revised Exposure Draft ED/2013/6). International Accounting Standards Board, London.

IASB (2010) — Leases (Exposure Draft ED/2010/9). International Accounting Standards Board, London.

IASB (2009) — Leases: Preliminary Views (Discussion Paper DP/2009/1). International Accounting Standards Board, London.

Parlamento Europeo e Consiglio dell'Unione Europea (2002) — Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002. Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, L 243/1, 11 settembre 2002.

IASB (1982, rev. 2003) — IAS 17 Leases. International Accounting Standards Board, London.

IASB — IFRS Foundation — IFRS 16 Leases — Project Page. International Accounting Standards Board, London.

IASB — IFRS Foundation — Post-Implementation Review of IFRS 16 Leases — Project Page. International Accounting Standards Board, London.

Letteratura accademica

Blas-Villanueva E.Y., Barzola-Castro C.L., Cordova-Buiza F., Serrato-Cherres A.G. (2026) — “Financial Leasing and Business Profitability in Peruvian Mining Companies Listed on the Stock Exchange”. *Investment Management and Financial Innovations*.

Iwata K. (2026) — “The Pre-Convergence Effect of Global Standard: Proactive Managerial Response to IFRS 16 by Japanese GAAP Firms”. *Journal of International Accounting Research*.

Nissim D. (2026) — “Right-of-Use Assets and the Prediction of Revenue”. *Accounting Horizons*.

Tan K.W., Wong M.F. (2026) — “The Economic and Regulatory Consequences of IFRS 16 Adoption on Firm Investment Efficiency: Evidence from ASEAN-5 Countries”. *Risk Governance and Control: Financial Markets and Institutions*.

Xue J., Kamaruddin B.H. (2026) — “The Effects of New Lease Accounting Standards on Enterprises’ Financial Risk: Evidence from China”. *Accounting Research Journal*.

Altamuro J., Chen L.H., Li Y. (2025) — “Are U.S. GAAP-Based and IFRS-Based Accounting Amounts More Comparable after the Revised Lease Standards?”. *Review of Accounting Studies*.

Christensen D., Lynch D.P., Partridge C. (2025) — “Improvements in Investment Efficiency Prior to a Mandated Accounting Change”. *Contemporary Accounting Research*.

Enache L., Griffin P.A., Moldovan R. (2025) — “Clarification or Confusion: A Textual Analysis of ASC 842 Lease Transition Disclosures”. *European Accounting Review*.

Golden J., Liu X.K. (2025) — “Capitalization of Operating Leases and the Cost of Bank Loans”. *Journal of Corporate Finance*.

Heese J., Shin A., Wang C.C.Y. (2025) — “Variable Leases under ASC 842: First Evidence on Properties and Consequences”. *Review of Accounting Studies*.

Hsu A., Liu S. (2025) — “Recognition versus Disclosure and Stock Price Crash Risk: Evidence from IFRS 16 Adoption in Taiwan”. *Review of Quantitative Finance and Accounting*.

Jari A.S., Hashim H.H., Ali A.F., Al-Karawi A.M.Y. (2025) — “The Role of IFRS in Improving Financial Indicators of Transportation Companies in Iraq”. *International Journal of Operations and Quantitative Management*.

KPMG IFRG Limited (2025) — *IFRS 16 Leases — Post-implementation Review: KPMG Analysis*. KPMG IFRG Limited, London.

Kusano M., Yamashita T. (2025) — “Does Recognizing Operating Leases Influence Loan Spreads? Evidence from Japan”. *Journal of International Accounting Research*.

Li B., Venkatachalam M. (2024) — “Leasing Loses Altitude while Ownership Takes Off: Real Effects of the New Lease Standard”. *The Accounting Review*, vol. 99, n. 3.

Lopes A.I., Penela D. (2025) — “The Impact of IFRS 16 on Lessees’ Financial Information: A Single-Industry Study”. *Advances in Accounting*, vol. 68. Elsevier.

Mansour K., Sayed E., Hussainey K. (2025) — “IFRS 16 and Firms’ Risk in Emerging Markets: The Impact of Managerial Overconfidence”. *Journal of Applied Accounting Research*.

Mita A.F., Siregar S.V. (2025) — “The Response of Accounting Educators in Incorporating Significant New Standards”. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*.

Negkakis I.C. (2025) — “How Capital Leases Affect Firm Performance: An Analysis in the Shipping Industry”. *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 18, n. 2.

Niyama J.K., Mendes P.C.D. (2025) — “Some Reflections on the Application of the Concept of Essence over Form in Leasing”. *Revista Ambiente Contábil*.

Patel P.C., Jayaram J. (2025) — “The Impact of Operating Lease Reporting Rules on Firm Efficiency: The Role of Supply Chain Networks”. *International Journal of Production Research*.

Ramírez-Orellana A., Garvey A.M., Parte L., Gonzalo-Angulo J. (2025) — “The Cost of Capital for Airlines: The Effects of Internal Governance Practices and New Leasing Standards”. *Journal of Air Transport Management*.

Rudziūnienė K., Tamonytė A. (2025) — “Impact of Changes in International Financial Reporting Standards on Companies’ Financial Ratios: Case of Lithuania”. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*.

Sharma A., Bansal M. (2025) — “IFRS 16 in Rate-of-Return Regulated Airports: A Qualitative Examination from India”. *Qualitative Research in Financial Markets*.

Sharma A., Bansal M. (2025) — “IFRS 16 Meets ESG: Lease Accounting and Sustainability”. *Finance Research Letters*.

Sharma A., Bansal M. (2025) — “Impact of IFRS 16 on Dividend Payout: Evidence from India”. *Asian Review of Accounting*.

Soni D., Mandleshwar P., Malya S., Paul S. (2025) — “IND AS 116: A Paradigm Shift or Mere Adjustment?”. *Finance Research Letters*.

van Wyk M., Enslin Y. (2025) — “The Impact of IFRS 16 Adoption on Financial Statements of Listed South African Mining Companies”. *Cogent Business and Management*.

Xue J., Kamaruddin B.H. (2025) — “The Effects of New Lease Accounting Standards on Enterprises’ Profitability: Evidence from China”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*.

Comerio N., Pacicco F., Serati M. (2024) — “Fly Down: The Impact of New Accounting Standards on the Airline Industry Risk Assessment”. *Empirical Economics*, vol. 67, n. 5.

KPMG IFRG Limited (2020, aggiornato 2025) — *IFRS 16 — Lease Term: How Long Is the Lease?*. KPMG IFRG Limited, London.

PwC — PricewaterhouseCoopers (2024) — *IFRS and US GAAP Similarities and Differences — Chapter 14: Leases*. PricewaterhouseCoopers, London. PwC Viewpoint.

Slater P.J., Greenfield A., Godfrey E., Policastro F. (2024) — “Losing Altitude: The Impact of New Leasing Standards on the Liquidity, Leverage, Profitability and Valuation of U.S. and European Airlines”. *Journal of Air Transport Management*, vol. 117.

Utami E.R., Sumiyana S., Mustakini J.H., Barokah Z. (2024) — “The IFRS 16 Implementation in Asia-Pacific Countries: Enhancing Asset Pronouncements or Opaque Information Conveyance”. *Accounting Research Journal*.

Ahalik (2023) — “The Crazy Rich Phenomenon in the Airline Industry: The Accountant’s Perspective on IFRS 16”. *Journal of Governance and Regulation*, vol. 12, n. 2.

Bocok V., Hinke J., Abrham J. (2023) — “Leasing from the Perspective of Environmental Management and Its Influence on Business”. *Frontiers in Environmental Science*.

Brusca I. (2023) — “New Development: The Limits of Business Accounting in the Public Sector Context – The Case of Concessionary Leases and Right-of-Use Assets In-Kind”. *Public Money and Management*, vol. 43, n. 7.

Chen W.-T., Wu C.-L. (2023) — “Aircraft Acquisition Optimization under Demand and Cost Fluctuations: Before and after IFRS 16”. *Journal of Air Transport Management*, vol. 106.

Dias A.L., de Lima C.V.R.S., da Cruz C.F., Costa T.D. (2023) — “Comparative Assessment on the Impacts of CPC 06 (R2) Leases on Telecom, Commerce and Air Transport Companies”. *Revista Contabilidade e Controladoria*, vol. 15, n. 1.

Genov S. (2023) — “Lessees’ Right-of-Use Assets – Concepts, Requirements and Practices”. *Ikonomicheski Izsledvania*, vol. 32, n. 3.

Lemos K., Monteiro S., Oliveira V. (2023) — “Explanatory Factors of the Compliance with IFRS 16 (Leases) Disclosure Requirements: Evidence from the Portuguese Stock Market”. *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*.

Ooi S.C., Lim C.C., Boo H.-L. (2023) — “The Financial Impacts of Lease Capitalisation on an Airline’s Financial Reporting: AirAsia”. *Management and Accounting Review*, vol. 22, n. 1.

Rompotis G. (2023) — “The Reaction of the Greek Stock Market to IFRS 16”. *International Journal of Business and Economic Studies*.

Santos Cardoso V.R., de Britto P.A.P. (2023) — “Sectoral Analysis of the Impact of IFRS 16 and COVID-19 on the Indicators of Brazilian Lessees”. *Revista Contabilidade e Financas*.

Białek-Jaworska A., Dobroszek J., Szatkowska P. (2022) — “Does the IFRS 16 Affect the Key Ratios of Listed Companies? Evidence from Poland”. *International Journal of Management and Economics*, vol. 58, n. 3.

Bohusova H., Svoboda P., Veverkova A. (2022) — “Impact of New Lease Reporting on Retailing and Wholesale Companies”. *Montenegrin Journal of Economics*, vol. 18, n. 2.

Comiran F.H., Franzen L., Graham C.M. (2022) — “A Transparent Transition? An Investigation of Firm Disclosure Regarding the Expected Impact of the New Lease Standard”. *Journal of Corporate Accounting and Finance*, vol. 33, n. 1.

Delgado-Vaquero D., Morales-Díaz J., Zamora-Ramírez C. (2022) — “IFRS 16 Incremental Borrowing Rate: Comparability Issues and a Methodology Proposal for Loss Given Default Adjustment”. *Accounting in Europe*, vol. 19, n. 2.

Fuad F., Juliarto A., Prasetyo A.B., Fahlevi A.R. (2022) — “Early Compliance with IFRS 16, Earnings Management, and Corruption: Evidence from Southeast Asia”. *Cogent Business and Management*, vol. 9, n. 1.

Górowski I., Kurek B., Szarucki M. (2022) — “The Impact of a New Accounting Standard on Assets, Liabilities and Leverage of Companies: Evidence from Energy Industry”. *Energies*, MDPI, vol. 15, n. 3.

Lepchak A., Sousa R.C.D., Dias D.P., Scherer L.M. (2022) — “Impacts of IFRS 16 Adoption on the Main Economic and Financial Metrics of World Airline Companies”. *Revista Evidenciacao Contábil & Financas*, vol. 10, n. 3.

Moscariello N., Pizzo M. (2022) — “Practical Expedients and Theoretical Flaws: The IASB’s Legitimacy Strategy during COVID-19”. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, vol. 35, n. 4.

Silva I.L.D., Gonzales A., Santos F.D. (2022) — “Disclosure Analysis of Leases in Financial Statements of Non-Cyclical Consumer Companies Listed on B3”. *Revista Ambiente Contábil*, vol. 14, n. 2.

Belesis N., Sorros J., Karagiorgos A., Kousounadis P. (2021) — “Cumulative Effect of IFRS 15 and IFRS 16 on Maritime Company Financial Statements”. *SN Business and Economics*, vol. 1, n. 10.

Haq V.H.E., Pratama A. (2021) — “Implementation of IFRSs 9, 15, and 16 towards Accounting Information Quality”. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, vol. 25, n. 5.

Jin Y., Niu F. (2021) — “Big Town Hydro: An Accounting Choice Case”. *Accounting Perspectives*, vol. 20, n. 1.

Kunkel T. (2021) — “Ambiguities in Accounting and Their Impact on Regulatory Arbitrage: A Study of the IASB’s Conceptual Framework”. *Accounting, Economics and Law: A Convivium*.

Lau C.K. (2023) — “The Economic Consequences of IFRS 16 Adoption: The Role of Gearing Restriction in Debt Covenants”. *Journal of Applied Accounting Research*, vol. 24, n. 1.

Levanti D.-A., Șefănescu A., Pitulice I.C. (2021) — “Explanatory Factors of Lease Disclosure Level of Banks: Central and Eastern Europe”. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, vol. 55, n. 2.

Raoli E. (2021) — “Transition to the New Lease Accounting Model (IFRS 16) and Companies’ Performance: Evidence from Italian Listed Companies”. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, vol. 25, n. 3.

Sorrentino M., Smarra M., Farina Briamonte M. (2021) — “Lease Accounting: Back into the Past — A General Review of Different Theoretical Approaches”. *International Journal of Business and Management*, vol. 15, n. 2.

Heywood C. (2020) — “Australian Corporate Real Estate Lease Reporting Ahead of IFRS 16”. *Pacific Rim Property Research Journal*, vol. 26, n. 1.

Heywood C. (2020) — “Owned Australian Corporate Real Estate Reporting Ahead of IFRS 16”. *Pacific Rim Property Research Journal*, vol. 26, n. 1.

Winiarska K. (2020) — “Differences between New IFRS and US GAAP Lease Standards and Their Effects on Publicly Listed Companies”. *Financial Internet Quarterly*.

Giner B., Merello P., Pardo F. (2019) — “Assessing the Impact of Operating Lease Capitalization with Dynamic Monte Carlo Simulation”. *Journal of Business Research*, vol. 101.

Ron van Kints R.E.G.A., Louis Spoor L.L. (2019) — “Leases on Balance, a Level Playing Field?”. *Advances in Accounting*, vol. 47.

Stancheva-Todorova E., Velinova-Sokolova N. (2019) — “IFRS 16 Leases and Its Impact on Company’s Financial Reporting, Financial Ratios and Performance Metrics”. *Economic Alternatives*, n. 1.

Zamora-Ramírez C., Morales-Díaz J. (2019) — “Effects of IFRS 16 on Key Financial Ratios of Spanish Companies”. *Studies of Applied Economics*, vol. 36, n. 2.

Giner B., Pardo F. (2018) — “The Value Relevance of Operating Lease Liabilities: Economic Effects of IFRS 16”. *Australian Accounting Review*, vol. 28, n. 4.

Graham R.C., Lin K.C. (2018) — “How Will the New Lease Accounting Standard Affect the Relevance of Lease Asset Accounting?”. *Advances in Accounting*, vol. 42.

Morales-Díaz J., Zamora-Ramírez C. (2018) — “IFRS 16 (Leases) Implementation: Impact of Entities’ Decisions on Financial Statements”. *Aestimatio – The IEB International Journal of Finance*, n. 17.

Morales-Díaz J., Zamora-Ramírez C. (2018) — “The Impact of IFRS 16 on Key Financial Ratios: A New Methodological Approach”. *Accounting in Europe*, vol. 15, n. 1.

Nurkasheva N.S., Dosmanbetova A.S., Zharylkasinova M.Z. (2018) — “Impact of Lease Accounting According to IFRS on Financial Indicators”. *Journal of Applied Economic Sciences*, vol. 13, n. 3.

Ooi S.C., Lim C.C. (2022) — “Was the Change in Accounting Standard Favourable to the Financial Reporting of AirAsia? IAS 17 to IFRS 16”. *CASE Journal*, vol. 18, n. 4.

Pardo F., Giner B. (2018) — “The Capitalization of Operating Leases: Analysis of the Impact on the IBEX 35 Companies”. *Intangible Capital*, vol. 14, n. 3.

Spiceland C., Spiceland D., Njoroge P.K. (2018) — “Tourist Trap: The New Lease Accounting Standard and Debt Covenants”. *Journal of Accounting Education*, vol. 44.

Xu W., Davidson R.A., Cheong C.S. (2017) — “Converting Financial Statements: Operating to Capitalised Leases”. *Pacific Accounting Review*, vol. 29, n. 1.

Massaro M., Dumay J., Guthrie J. (2016) — “On the Shoulders of Giants: Undertaking a Structured Literature Review in Accounting”. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 29, n. 5.

Nobes C., Parker R. (2016) — *Comparative International Accounting*, 13^a ed. Pearson Education, Harlow.

Barone E., Birt J., Moya S. (2014) — “Lease Accounting: A Review of Recent Literature”. *Accounting in Europe*, vol. 11, n. 1.

Danjou P., Walton P. (2012) — “The Legitimacy of the IASB”. *Accounting in Europe*, vol. 9, n. 1.

Duke J.C., Franz D., Hsieh S.-J. (2012) — “Evaluating Constructive Lease Capitalization and Off-Balance-Sheet Financing: FedEx and UPS”. *Accounting Perspectives*, vol. 11, n. 1.

Dhaliwal D., Grace Lee H.S., Neamtiu M. (2011) — “The Impact of Operating Leases on Firm Financial and Operating Risk”. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, vol. 26, n. 2.

Svoboda P. (2011) — “Application of New Approaches in Recognizing Leases on the Part of the Lessee”. *Agricultural Economics (Czech Republic)*, vol. 57, n. 10.

Fülbier R.U., Silva J.L., Pferdehirt M.H. (2008) — “Impact of Lease Capitalization on Financial Ratios of Listed German Companies”. *Schmalenbach Business Review*, vol. 60, n. 2.

Littell J.H., Corcoran J., Pillai V. (2008) — *Systematic Reviews and Meta-Analysis*. Oxford University Press.

Mulford C., Gram M. (2007) — “The Effects of Lease Capitalization on Various Financial Measures: An Analysis of the Retail Industry”. *Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, vol. 2, n. 2.

Beattie V., Goodacre A., Thomson S.J. (2006) — “International Lease-Accounting Reform and Economic Consequences: The Views of UK Users and Preparers”. *The International Journal of Accounting*, vol. 41, n. 1.

Goodacre A. (2003) — “Assessing the Potential Impact of Lease Accounting Reform: A Review of the Empirical Evidence”. *Journal of Property Research*, vol. 20, n. 1.

Goodacre A. (2003) — “Operating Lease Finance in the UK Retail Sector”. *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 13, n. 1.

Tranfield D., Denyer D., Smart P. (2003) — “Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review”. *British Journal of Management*, vol. 14.

Beattie V., Edwards K., Goodacre A. (1998) — “The Impact of Constructive Operating Lease Capitalisation on Key Accounting Ratios”. *Accounting and Business Research*, vol. 28, n. 4.

Imhoff E.A., Lipe R.C., Wright D.W. (1997) — “Operating Leases: Income Effects of Constructive Capitalization”. *Accounting Horizons*, vol. 11, n. 2.

Imhoff E.A., Lipe R.C., Wright D.W. (1991) — “Operating Leases: Impact of Constructive Capitalization”. *Accounting Horizons*, vol. 5, n. 1.

Guide e pubblicazioni professionali

KPMG IFRG Limited (2025) — IFRS 16 Leases — Post-implementation Review: KPMG Analysis. KPMG IFRG Limited, London.

KPMG IFRG Limited (2020, aggiornato 2025) — IFRS 16 — Lease Term: How Long Is the Lease?. KPMG IFRG Limited, London.

KPMG IFRG Limited (2024) — IFRS 16 Leases — Handbook. KPMG IFRG Limited, London, edizione aggiornata 2024.

PwC — PricewaterhouseCoopers (2024) — IFRS and US GAAP Similarities and Differences — Chapter 14: Leases. PricewaterhouseCoopers, London. PwC Viewpoint.

BDO (2023/2024) — IFRS Accounting Standards In Practice — IFRS 16 Leases. BDO IFRG Limited, edizione 2023/2024.

BDO Italia (2024) — IFRS Accounting Standards In Practice — IFRS 16 Leasing. BDO Italia, ottobre 2024.

EY — Ernst & Young (2019) — Applying IFRS: A Closer Look at IFRS 16 Leases. Ernst & Young Global Limited, London.

Grant Thornton International (2019) — Insights into IFRS 16: Definition of a Lease. Grant Thornton International Ltd, London.

Appendice

Tabella A. Metodologia di analisi implementata nel presente lavoro.

Metodologia: revisione della letteratura riguardante l'applicazione dell'IFRS 16 da parte delle imprese, gli effetti sul bilancio e sull'attività aziendale e le criticità applicative emerse a supporto del processo di Post-Implementation Review
↓
PASSAGGIO 1 (database): ricerca per parole chiave e censimento dei contributi in Scopus e Web of Science
↓
PASSAGGIO 2 (document type): selezione dei soli articoli
↓
PASSAGGIO 3 (source type): selezione dei soli articoli stampati o in stampa su riviste scientifiche
↓

PASSAGGIO 4 (language): selezione dei soli articoli in lingua inglese
↓
PASSAGGIO 5 (year): tutti gli anni, anno in corso compreso
↓
PASSAGGIO 6 (subject area): Business, Management and Accounting; Decision Sciences; Social Sciences; Economics, Econometrics and Finance; Environmental Science; Multidisciplinary
↓
PASSAGGIO 7 (abstract): deselezionazione degli articoli non pertinenti sulla base dell'analisi dell'abstract
↓
Formazione del campione definitivo di articoli da analizzare

Tabella B. Numero di articoli selezionati in Scopus sulla base dell'area tematica.

Area tematica	N° di articoli selezionati in Scopus
Business, Management and Accounting	43
Economics, Econometrics and Finance	16
Social Sciences	12
Decision Sciences	8
Multidisciplinary	3
Environmental Science	1

Tabella C. Numero di articoli selezionati in Web of Science sulla base della categoria.

Web of Science Category	N° di articoli (prima della selezione finale)
Business Finance	74
Economics	27
Business	18
Management	18
Operations Research Management Science	1
Public Administration	1
Social Sciences Mathematical Methods	1
Altre categorie	2

Tabella D. Riviste che hanno pubblicato il maggior numero di articoli sul tema analizzato.

Titolo della rivista	N° di articoli selezionati
Accounting in Europe	2
Accounting Research Journal	2
Advances in Accounting	2
Australian Accounting Review	2
Cogent Business and Management	2

International Journal of Managerial and Financial Accounting	2
Journal of Applied Accounting Research	2
Journal of International Accounting Research	2
Review of Accounting Studies	2
Revista Ambiente Contábil	2

Tabella E. Anno di pubblicazione degli articoli selezionati.

Anno di pubblicazione	N° di articoli selezionati
2026	4
2025	18
2024	4
2023	8
2022	11
2021	2
2020	1
2019	4
2018	4
2017	1
Totale	57

Tabella F. Categorizzazione degli articoli selezionati secondo quattro prospettive tematiche.

ID*	Autori**	Anno	CAT. 1 Bilancio e ratios	CAT. 2 Effetti reali	CAT. 3 Disclosure	CAT. 4 Contesti specifici
ID1	Nissim D.	2026	X			
ID2	Soni D. et al.	2025	X			
ID3	Aladwan M.	2025	X			
ID4	van Wyk M.; Enslin Y.	2025	X			
ID5	Lopes A.I.; Penela D.	2025	X			
ID6	Sharma A.; Bansal M.	2025	X			
ID7	Rudžionienė K.; Tamonytė A.	2025	X			
ID8	Comerio N. et al.	2024	X			
ID9	Slater P.J. et al.	2024	X			
ID10	Rompotis G.	2023	X			
ID11	dos Santos Cardoso V.R.; de Britto P.A.P.	2023	X			
ID12	Dias A.L. et al.	2023	X			
ID13	Bohusova H. et al.	2022	X			

ID14	Ooi S.C.; Lim C.C.	2022	X			
ID15	Lepchak A. et al.	2022	X			
ID16	Raoli E.	2021	X			
ID17	Winiarska K.	2020	X			
ID18	Giner B. et al.	2019	X			
ID19	Stancheva-Todorova E.; Velinova-Sokolova N.	2019	X			
ID20	Morales-Díaz J.; Zamora-Ramírez C.	2018	X			
ID21	Giner B.; Pardo F.	2018	X			
ID22	Pardo F.; Giner B.	2018	X			
ID23	Morales-Díaz J.; Zamora-Ramírez C.	2018	X			
ID24	Xu W. et al.	2017	X			
ID25	Tan K.W.; Wong M.F.	2026		X		
ID26	Xue J.; Kamaruddin B.H.	2026		X		
ID27	Iwata K.	2026		X		
ID28	Xue J.; Kamaruddin B.H.	2025		X		
ID29	Patel P.C.; Jayaram J.	2025		X		

ID30	Christensen D. et al.	2025		X		
ID31	Hsu A.; Liu S.	2025		X		
ID32	Golden J.; Liu X.K.	2025		X		
ID33	Kusano M.; Yamashita T.	2025		X		
ID34	Li B.; Venkatachalam M.	2024		X		
ID35	Lau C.K.	2023		X		X
ID36	Fuad F. et al.	2022		X		
ID37	Chung H.J.	2022		X		
ID38	Ron van Kints R.E.G.A.; Louis Spoor L.L.	2019		X		
ID39	Heese J. et al.	2025			X	
ID40	Enache L. et al.	2025			X	
ID41	Altamuro J. et al.	2025			X	
ID42	Niyama J.K.; Mendes P.C.D.	2025			X	
ID43	Utami E.R. et al.	2024			X	
ID44	Genov S.	2023			X	
ID45	Lemos K. et al.	2023			X	
ID46	Comiran F.H. et al.	2022			X	

ID47	Delgado-Vaquero D. et al.	2022			X	
ID48	Moscariello N.; Pizzo M.	2022			X	
ID49	Silva I.L.D. et al.	2022			X	
ID50	Levanti D.-A. et al.	2021			X	
ID51	Mansour K. et al.	2025				X
ID52	Sharma A.; Bansal M.	2025				X
ID53	Brusca I.	2023				X
ID54	Ooi S.C. et al.	2023				X
ID55	Fahad N.; Scott T.	2022				X
ID56	Fahad N.; Scott T.	2022				X
ID57	Alabood E. et al.	2019				X

* Il codice ID viene richiamato nei paragrafi durante l'esame della letteratura.

** La citazione completa è riportata nella bibliografia finale.