

# La cessione di una lista di clienti tra le imprese

di [Salvatore Dammacco](#)

Publicato il 22 Giugno 2022

La **cessione di una lista di clienti (member-list)** rientra nel **trasferimento di un ramo d'azienda** (se non proprio di un'azienda) **oppure** può essere inquadrata in una **cessione di beni** ?

## Cessione di lista di clienti tra imprese - argomenti trattati:

- Trasferimento di azienda
  - La Cassazione sul trasferimento di member list tra aziende
- Trasferimento Member-List
- Trasferimento Member-List: IVA ed II.DD.
- Risposta 4/11/2019, n. 466
- **Allegato A – La cessione di una Member-List in sintesi**

\*\*\*

## Trasferimento di azienda

Con la Risposta del 18 dicembre 2020, n. 609, l'Agenzia delle entrate si è fatta carico di approfondire, ai fini delle imposte indirette e dirette, il **trasferimento di una Member-List** (Giuridicamente definibile come raccolta d'informazioni commerciali segrete).

In particolare, se il trasferimento di un archivio di informazioni relative agli Users (Consumatori, Utilizzatori) si possa configurare, ai fini dell'IVA:

- una **cessione di ramo di azienda, non rientrante nel campo di applicazione dell'IVA**



[Art. 2, comma 3, lett. b), del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, che tra l'altro dice: *"le cessioni... che hanno per oggetto aziende o rami d'azienda"*].

Lo scopo che si è voluto perseguire da questa non applicazione dell'IVA, secondo i giudici comunitari, è quello di favorire le cessioni d'impresa, del resto l'IVA che sarebbe stata pagata per l'acquisto dell'azienda sarebbe stata recuperata in seguito attraverso la detrazione dell'IVA versata a monte (Si vedano le sentenze relative alle cause C-17/18, C-497/01, C-444/10);

- ovvero possa costituire una **cessione di un singolo asset, assoggettato ad IVA in base al regime proprio del bene trasferito**.

L'Agenzia delle entrate ripercorre la normativa comunitaria e sottolinea che l'art. 19, comma 1, della Direttiva n. 112/2006, in materia di IVA – corrispondente all'ex art. 5, parag. 8, della sesta direttiva 77/388/CEE, del Consiglio, del 17 maggio 1977 – stabilisce che:

*"in caso di trasferimento a titolo oneroso o gratuito o sotto forma di conferimento a una società di una universalità totale o parziale di beni, gli Stati membri possono considerare che non è avvenuta alcuna cessione di beni e che il beneficiario succede al cedente"*.

In particolare – ricorda l'Agenzia delle entrate – la Corte di Giustizia ha interpretato tale nozione (universalità totale o parziale di beni) ...

*"nel senso che in essa rientra il trasferimento di un'azienda o di una parte autonoma di un'impresa, compresi gli elementi materiali e, eventualmente, immateriali che, complessivamente, costituiscono un'impresa o una parte di impresa idonea a proseguire un'attività economica autonoma, ma non rientra la mera cessione di beni, quale la vendita di uno stock di prodotti" (si veda la sentenza relativa alla causa C651/11).*

Inoltre:

- concorre all'applicazione del predetto art. 19, comma 1, della Direttiva n. 112 del 2006, la circostanza che il cessionario si proponga di gestire l'azienda o la parte dell'azienda trasferita e non semplicemente di monetizzare subito l'attività interessata (si vedano le sentenze relative alle cause C-17/18, C-497/01, C-444/10, già indicate);
- perché si realizzi il trasferimento di un'azienda o di una parte autonoma di un'impresa – in base all'art. 19, comma 1, della Direttiva n. 112/2006 – è indispensabile che il complesso degli elementi

trasferiti sia sufficiente, ovvero idoneo a per consentire la prosecuzione di un'attività economica autonoma;

- secondo l'orientamento comunicato dai giudici comunitari, si rende necessario effettuare una valutazione integrale delle circostanze di fatto che contraddistinguono l'operazione economica per accertare se la stessa può essere compresa nella nozione di trasferimento di un'universalità di beni, in base al ripetuto art. 19, comma 1, della direttiva n. 112/2006.

Nell'anzidetto accertamento, la priorità deve essere affidata alla natura dell'atti

## Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento