

LA VENDITA DELLA LISTA CLIENTI NON CONFIGURA TRASFERIMENTO DI AZIENDA

La Commissione Tributaria Regionale della Lombardia, con sentenza n. 2379, depositata il 24 maggio 2018, ha affermato che la cessione di una lista clienti non può costituire di per sé una cessione di ramo di azienda.

Secondo quanto previsto dall'art. 2112 c.c., il trasferimento di azienda si configura nei casi in cui si realizza una "*qualsiasi operazione che, in seguito a cessione contrattuale o fusione, comporti il mutamento nella titolarità di un'attività economica organizzata, con o senza scopo di lucro, preesistente al trasferimento e che conserva nel trasferimento la propria identità a prescindere dalla tipologia negoziale o dal provvedimento sulla base del quale il trasferimento è attuato*".

Non può dunque parlarsi di cessione di un ramo d'azienda se manca una realtà produttiva autonoma che, con il trasferimento, mantenga la peculiarità preesistente allo stesso.

La Commissione Tributaria Regionale ha confermato la decisione di primo grado affermando che la cessione di una lista clienti non costituisce trasferimento di ramo d'azienda, anche nel caso in cui vengano assorbiti dei dipendenti privi del potere di rappresentanza.

LA SENTENZA DELLA COMMISSIONE TRIBUTARIA REGIONALE

L'Agenzia delle Entrate riqualificava un'operazione di cessione della clientela come cessione di ramo di azienda a fini fiscali. La società proponeva ricorso alla Commissione Tributaria Provinciale contro l'atto impositivo dell'Agenzia delle Entrate sostenendo l'insussistenza di un'autonomia funzionale della lista clienti acquistata.

Aspetti principali

- La cessione di una lista clienti non può costituire di per sé una cessione di ramo di azienda
- È necessario che il ramo ceduto sia funzionalmente autonomo
- La cessione di una lista clienti non costituisce trasferimento di ramo d'azienda anche nel caso in cui vengano assorbiti dei dipendenti privi del potere di rappresentanza

Il giudice di primo grado accoglieva il ricorso della società ed escludeva che l'operazione di cessione di clientela avesse dato luogo al trasferimento di una "articolazione organizzativa dotata di stabile autonomia funzionale". In particolare, non era stato provato che "il compendio formato dalla lista dei clienti ceduta e da due dipendenti impiegati, possa configurare l'insieme di quei beni organizzati atti a produrre reddito autonomamente" idonei a configurare un trasferimento di azienda.

L'Agenzia delle Entrate appellava la decisione davanti alla Commissione Tributaria Regionale della Lombardia sostenendo, tra l'altro, che tale cessione, in quanto comprensiva di due dipendenti, avrebbe ad oggetto un insieme di beni in grado di produrre autonomamente un reddito di impresa e dunque qualificabile come ramo di azienda.

Il giudice di secondo grado rigettava l'appello dell'Agenzia delle Entrate, soffermandosi altresì a considerare che: (i) i dipendenti non fossero stati trasferiti contestualmente alla cessione della lista clienti e che (ii) gli stessi fossero privi di qualsiasi potere di rappresentanza della società, svolgendo mansioni di mero supporto all'attività commerciale, di per sé inidonea a produrre in modo autonomo un reddito di impresa.

Queste circostanze hanno indotto il Giudice del riesame a ritenere la non essenzialità dell'apporto dei suddetti dipendenti ai fini della qualificazione del ramo, posto che non era stato necessario trasferire i suddetti dipendenti contestualmente alla lista clienti per mantenere i rapporti commerciali con questi ultimi.

La sentenza risulta peraltro in linea con quanto recentemente affermato anche dalla **Cassazione, sez. lav., n. 1769 del 24 gennaio 2018**, che ha ritenuto configurabile la cessione di un ramo di azienda "in caso di trasferimento di un gruppo di dipendenti dotati di particolari competenze, stabilmente coordinati ed organizzati tra loro, le cui attività si traducono in beni e servizi ben individuabili".

CONCLUSIONI

La decisione della Commissione Tributaria Regionale conferma la centralità dell'accertamento, ai fini della configurazione di un ramo d'azienda, dell'**autonomia funzionale del ramo ceduto** "ovvero la sua capacità, già al momento dello scorporo dal complesso cedente, di provvedere ad uno scopo produttivo con i propri mezzi funzionali ed organizzativi e quindi di svolgere, senza integrazioni di rilievo da parte del cessionario, il servizio o la funzione finalizzati nell'ambito dell'impresa cedente" (**Cass. n. 1769/2018**).

CONTATTI



Simonetta Candela
Partner

T +39 02 8063 4245
E simonetta.candela@cliffordchance.com



Marina Mobiglia
Senior Associate

T +39 02 8063 4339
E marina.mobiglia@cliffordchance.com

Questa pubblicazione ha l'obiettivo di fornire informazioni di carattere generale rispetto all'argomento trattato e non deve essere intesa come un parere legale né come una disamina esaustiva di ogni aspetto relativo alla materia oggetto del documento.

www.cliffordchance.com

Clifford Chance, Piazzetta M.Bossi, 3, 20121
Milano, Italia

© Clifford Chance 2018

Clifford Chance Studio Legale Associato

Abu Dhabi • Amsterdam • Bangkok •
Barcellona • Pechino • Bruxelles • Bucarest •
Casablanca • Dubai • Düsseldorf • Francoforte
• Hong Kong • Istanbul • Londra •
Lussemburgo • Madrid • Milano • Mosca •
Monaco di Baviera • New York • Parigi • Perth
• Praga • Roma • San Paolo del Brasile •
Shanghai • Singapore • Sydney • Tokyo •
Varsavia • Washington, D.C.

Clifford Chance ha un accordo di
cooperazione con Abuhimed Alsheikh
Alhagbani Law Firm a Riad

Clifford Chance ha un rapporto di
collaborazione con Redcliffe Partners in
Ucraina.