

Il procacciatore d'affari: natura dell'attività e differenze con altre forme di intermediazione commerciale

di **Roberto Mazzanti**

Publicato il 21 novembre 2005

PREMESSA:

Apriamo oggi la seconda delle indagini a cui è dedicata questa rubrica de "il commercialista telematico"; se l'argomento che vi propongo è di vostro interesse, inviate i documenti, commenti, pensieri e ricerche al mio indirizzo di posta elettronica

Faremo insieme una ricerca approfondita, al termine della quale l'indagine sarà chiusa e le sue conclusioni saranno pubblicate. Sarà un'occasione per approfondire temi controversi e sentieri poco battuti del diritto tributario. Lo scopo è di rendere questa rubrica uno spazio di utilità comune a tutti i frequentatori del sito.

IL CASO:

Il contratto di procacciamento d'affari e' un contratto atipico, in quanto non espressamente previsto e disciplinato nell'ordinamento civilistico.

La figura del procacciatore d'affari e' caratterizzata dall'impegno anche occasionale di agire nell'interesse di una delle parti, ma senza vincolo di stabilita' (circolare min.finanze 24 del 1983; risoluzione 209 del 18/11/2003).

La giurisprudenza civile, distinguendo il contratto atipico di procacciamento d'affari da figure analoghe tipiche, quali i contratti di agenzia e di mediazione, ha evidenziato

che oggetto della prestazione del procacciatore d'affari e' "l'attività di intermediazione finalizzata a favorire fra terzi la conclusione di affari" (Corte di Cassazione, sez. II, sentenza n. 4327 del 6 aprile 2000).

Noterete come questa definizione assomigli in modo impressionante a quella del mediatore, che è questa: "con il contratto di mediazione un soggetto mette in relazione due o più parti affinché possano concludere tra loro un affare..."

Secondo altra giurisprudenza (Cassazione 08/02/99 n.1078) l'attività è "saltuaria ed occasionale".

Questi due requisiti sono inoltre quelli di gran lunga "preferiti" dalla dottrina dominante. Tant'è che si ritiene che la mancanza della saltuarietà e dell'occasionalità faccia scivolare la procacceria nell'agenzia.

Fatta questa premessa, è possibile distinguere più nitidamente la differenza tra procacciatore e mediazione?

E come conciliare un rimborso spese mensile ad un procacciatore, come fanno molte agenzie di intermediazione, con la saltuarietà ed occasionalità dell'attività?

Inoltre, è giusto il comportamento di alcune camere di commercio che vogliono che il procacciatore sia iscritto nei ruoli degli agenti di affari in mediazione?

E infine, quando è possibile imputare in bilancio il costo per i compensi al procacciatore, da parte dell'impresa mandante ? al momento della segnalazione o a quello della conclusione dell'affare?

L'indagine è aperta.

18 novembre 2005

Roberto Mazzanti

Ecco cosa ne è emerso==>