

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

di Roberto Mazzanti

Publicato il 6 dicembre 2005

pubblichiamo una guida alla differenza fra la figura del procacciatore d'affari e quelle similari dell'agente e del mediatore



In questo periodo di predisposizione della **Certificazione Unica** abbiamo aggiornato la nostra indagine/guida sulla figura del cosiddetto procacciatore d'affari, in quanto le prestazioni offerte da tali soggetti spesso sono difficili da inquadrare.

Definizione del Contratto di Procacciamento

Il contratto di procacciamento d'affari e' un **contratto atipico**, in quanto non espressamente previsto e disciplinato nell'ordinamento contenuto nel Codice Civile.

Secondo le fonti fiscali - circolare min.finanze 24 del 1983; risoluzione 209 del 18/11/2003- la figura del procacciatore d'affari è caratterizzata **dall'impegno anche occasionale** di agire nell'interesse di una delle parti, ma **senza vincolo di stabilità**.

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

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

Le Domande sui Procacciatori d'Affari

1. E' possibile distinguere più nitidamente la differenza tra procacciatore e mediazione?
2. E come conciliare un rimborso spese mensile ad un procacciatore, con la saltuarietà ed occasionalità dell'attività?
3. Inoltre, è giusto il comportamento di alcune camere di commercio nell'imporre che il procacciatore sia iscritto nei ruoli degli agenti di affari in mediazione?
4. 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 ?

Risposte

E' possibile distinguere più nitidamente la differenza tra procacciatore e mediazione?

Il procacciatore dovrebbe agire per **segnalare potenziali occasioni d'affari** al suo committente, senza che ciò comporti, per l'impresa che gli ha affidato l'incarico, il riconoscimento di un'esclusiva o l'obbligo di comunicare l'accettazione o il rifiuto dei relativi affari (secondo la Cciaa di Milano tutto ciò dovrebbe avvenire "**all'interno di un determinato territorio**").

L'agente, invece, lavora per **promuovere affari** veri e non potenziali; il mediatore mette in contatto le parti, svolgendo un'attività che prepara ed agevola la conclusione di un affare, accompagnando le trattative e l'esecuzione del contratto ed è pagato da tutte le parti intervenute nel momento in cui l'affare si perfeziona.

Fin qui, la differenza tra queste figure è proprio il compito diverso che deve svolgere ciascuna di queste: **il mediatore e l'agente devono promuovere affari; il procacciatore invece segnala possibilità d'affari.**

Potremmo quindi sintetizzare il tutto con questo concetto: gli altri intermediari lavorano sulla realtà, il procacciatore sulla potenzialità.

Un'altra differenza si evidenzia osservando le cose dal **punto di vista dell'impresa** che affida l'incarico al procacciatore. Mentre con il proprio agente essa non è libera di accettare o meno l'affare che questi le propone, perché in determinati casi l'agente potrebbe richiedere risarcimenti e comunque porre in essere rivendicazioni legali ed economiche, **con il procacciatore** l'impresa **gode della massima libertà**, in quanto non ha l'obbligo di accertarsi che la segnalazione dia luogo ad un affare né ha quello di concluderlo se non desidera farlo.

Le altre differenze sono:

- la **stabilità dell'incarico dell'agente**, che contrasta con la **mancanza di ogni vincolo del procacciatore**, sia in termini di durata dell'incarico, sia in termini di sfera territoriale (presente nell'agenzia, quasi del tutto assente nella procacceria); la mancanza di stabilità è invece un tratto comune tra mediatore e procacciatore;
- l'**occasionalità delle segnalazioni del procacciatore**, che contrasta con l'**obbligo dell'agente di promuovere continuamente la conclusione di contratti** mentre invece anche in questo caso è tratto comune con il mediatore;

- **l'assenza di vincoli di fedeltà** al committente da parte del procacciatore, che contrasta ancora una volta che le caratteristiche del mandato all'agente; il procacciatore può segnalare le opportunità anche a concorrenti del suo primo incaricante, senza che questi possa agire nei suoi confronti né effettuare alcuna rivendicazione;
- **l'impossibilità di redigere un vero e proprio contratto tra procacciatore e mandante**; cosa che naturalmente contrasta del tutto con la natura stessa dell'agenzia.

In conclusione, si può affermare che **la figura del procacciatore è molto più vicina a quella del mediatore che non a quella dell'agente**; gli elementi che accomunano le prime due attività sono infatti l'occasionalità e l'assenza di vincoli con la controparte, mentre questi elementi sono contrastanti in modo radicale con l'attività dell'agente.

Viceversa, i soli **elementi di differenza tra procacciatore e mediatore**, sono la **professionalità** (il mediatore si rivolge stabilmente verso il mercato, con un'attività organizzata in modo professionale) assente nel primo e presente invece nel secondo e le **modalità operative** (il mediatore non segnala soltanto, ma compie anche le altre attività necessarie a portare l'affare alla propria conclusione).

Si aggiunga che spesso il procacciatore ha già una propria attività abituale, cui quella di segnalare potenziali affari si affianca senza mai sostituirla. Agenti e mediatori, invece, svolgono tali incombenze come propria attività professionale.

Va anche detto, però, che spesso il procacciatore, dopo la fase iniziale di promozione, comincia a fornire nel tempo un buon giro d'affari al suo committente ed ecco che - al di là dell'accordo "formale" tra le parti - la procacceria diviene agenzia, con tutte le conseguenze del caso.

Come conciliare un rimborso spese mensile ad un procacciatore, con la saltuarietà ed occasionalità dell'attività?

Naturalmente non sarebbe possibile, perché il riconoscimento di un rimborso spese mensile al procacciatore implica "di per sé" uno **sconfinamento nella stabilità del rapporto**.

E noi sappiamo che la stabilità è un elemento non consentito nella procacceria: un ingrediente che trasformerebbe in un impegnativo piatto di lasagne al forno un occasionale spuntino.

Se l'impresa riconosce un rimborso spese occorre anche circoscrivere un ambito territoriale entro oppure oltre il quale le spese siano pagate, a seconda dei casi. In concreto, è frequente che l'impresa dica al procacciatore:

"finchè operi nel paese di non ti pago nulla; se mi segnali affari in quell'altra zona, per il disturbo ti riconosco un rimborso diper l'uso della tua auto".

Dal punto di vista fiscale, poi, **riconoscere un rimborso spese per un incarico di procacceria, potrebbe comportare problematiche tributarie particolari**. Non ultima quella della **ritenuta su tali rimborsi**, a mio avviso non dovuta in quanto non costituiscono provvigioni né anticipazioni sulle stesse.

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?

Secondo me, considerando la logica complessiva che muove la figura del procacciatore, **l'impresa committente dovrebbe imputare i costi per i suoi compensi nel bilancio relativo all'esercizio nel corso del quale la stessa impresa ha siglato l'accordo con il**

cliente segnalato dal procacciatore.

In effetti, se il compenso del procacciatore è rapportato all'affare che l'impresa conclude per merito delle sue segnalazioni, non si può concludere diversamente.

Se invece tra impresa e procacciatore l'accordo è per un compenso forfetario per ogni segnalazione, indipendentemente dalla sorte dell'affare potenziale sottostante (ipotesi alquanto improbabile nella realtà quotidiana), **allora il costo va imputato al bilancio dell'esercizio nel corso del quale la segnalazione è stata effettuata.**

Articolo aggiornato al 3 marzo 2016

Roberto Mazzanti



L'articolo è stato di tuo gradimento?

Scopri l'Abbonamento a 

Ogni giorno **approfondimenti in materia fiscale**, **utilità gratuite** e **sconti riservati**

[Clicca Qui per avere più informazioni](#)