

Il procacciamento d'affari

ALESSANDRO LIMATOLA

Premessa

L'attività di intermediazione in vista della conclusione di affari è una caratteristica propria non solo dell'agente di commercio e del mediatore, ma anche del procacciatore d'affari, vale a dire di colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico, senza vincolo di stabilità e in via del tutto episodica (Cass. n. 13629/2005).

Si conviene pertanto come l'individuazione di quest'ultima figura professionale e dei suoi tratti distintivi dalle altre fattispecie di lavoro autonomo assuma particolare importanza, attese le possibili conseguenze che dall'inquadramento del rapporto discendono sul piano del quadro regolatore a esso applicabile.

Procacciamento d'affari v. agenzia

La differenziazione tra il procacciamento d'affari e l'agenzia, lungi dal ricondursi a modelli qualificatori aprioristici, non può prescindere dall'esame del caso concreto, dovendosi avere riguardo agli impegni contrattualmente assunti dall'intermediario nei confronti del preponente, indipendentemente dalla denominazione data dalle parti al contratto. Ciò perché, mentre la presta-

zione del procacciatore è *occasionale*, nel senso che dipende esclusivamente dalla sua iniziativa, quella dell'agente è stabile, avendo egli l'obbligo di svolgere l'attività di promozione dei contratti (Cass. n. 13629/2005; Cass. n. 18736/2003).

Vale a dire, il procacciatore d'affari è solamente autorizzato a promuovere gli affari del preponente, mentre l'agente è tenuto contrattualmente a svolgere tale attività.

Il che spiega l'affermazione in diritto secondo cui i caratteri distintivi del contratto di agenzia, nel quale il diritto di esclusiva previsto dall'art. 1743 c.c. costituisce un elemento naturale, sono la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente – non escluse *ex post* dalla esiguità del numero degli affari conclusi – di promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una determinata sfera territoriale, realizzando in tal modo con quest'ultimo una non episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l'obbligo naturale di osservare, oltre alle norme di correttezza e di lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo, laddove il rapporto di procacciamento si concreta nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità e in via del tutto episodica, raccoglie le

ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni (Cass. n. 13629/2005; Cass. n. 18736/2003; Cass. n. 5372/1998; Cass. n. 5322/1989; Cass. n. 7072/1982).

Giova tuttavia precisare, specie ai fini della disciplina processuale applicabile, che l'occasionalità dell'attività del procacciatore non esclude la continuità della sua prestazione, ogni qualvolta la stessa venga periodicamente ripetuta.

Procacciamento d'affari v. mediazione

All'opposto, la mediazione (art. 1754 ss. c.c.) e il contratto atipico di procacciamento si distinguono sotto il profilo della posizione di *imparzialità* del mediatore rispetto a quella del procacciatore, il quale agisce su incarico di una delle parti interessate alla conclusione dell'affare e dalla quale, pur non essendo a questa legato da un rapporto stabile e organico (a differenza dell'agente), può pretendere il compenso.

I due rapporti invero hanno in comune l'elemento della prestazione di una attività di intermediazione finalizzata a favorire fra terzi la conclusione degli affari, onde è sufficiente perché il mediatore e il procacciatore abbiano diritto al compenso che

essi abbiano posto in contatto i soggetti interessati e che l'affare, per effetto del loro intervento, si sia concluso, nel senso che quei soggetti abbiano stipulato il contratto da costoro promosso (Cass. n. 4327/2000).

Quale regime applicabile?

In ragione della sua atipicità, al rapporto di procacciamento d'affari possono applicarsi in via analogica le *sole* disposizioni relative al contratto di agenzia – come le provvigioni – che non presuppongono un carattere stabile e predefinito del rapporto (Cass. n. 13629/2005; Cass. n. 18736/2003; Cass. n. 5372/1998; Cass. n. 5322/1989), ma non anche quelle in materia di mediazione, e, in particolare modo, l'art. 1755 c.c.,

che consente al mediatore di percepire la provvigione da entrambe le parti messe in relazione (Cass. n. 27729/2005),

Donde l'esclusione del diritto alle provvigioni sugli affari direttamente conclusi dal proponente, per il sorgere del quale è necessaria l'assegnazione di una zona di esclusiva (Cass. n. 1766/1950), del diritto al preavviso (Cass. n. 5322/1989), delle norme sulla indennità di cessazione del rapporto (Cass. n. 27729/2005), come anche dell'obbligo di iscrizione al ruolo camerale degli agenti di commercio, in ragione del carattere saltuario dell'attività resa (Cass. n. 8368/2006).

La disciplina processuale

L'occasionalità dell'attività, dipendendo esclusivamente da

una iniziativa dell'intermediario, non preclude l'assoggettamento delle controversie relative al procacciamento d'affari al rito e alla competenza del giudice del lavoro, ogniqualvolta il relativo rapporto, *ex art.* 409, n. 3, c.p.c., presenti le caratteristiche del coordinamento, della continuità e della prevalente personalità della prestazione.

Il carattere della continuità va però tenuto distinto da quello della stabilità, che si verifica allorché la prestazione si ripeta periodicamente nel tempo, non soltanto di fatto, ma anche in osservanza di un impegno contrattuale, come nel caso del rapporto di agenzia, prevedente l'obbligo di svolgere un'attività di promozione di contratti (Cass. n. 7799/1998; Cass. n. 11244/1996; Cass. n. 1172/1992).