

LAVOROdi **FABIOLA PIETRELLA****Profili giuridici e fiscali del procacciatore d'affari***Una figura contrattuale atipica che sta divenendo una professione sempre più essenziale nel mondo dell'economia reale.*

La tutela che la legge riserva al mediatore è indipendente dal luogo in cui avvengono gli scambi e le operazioni economiche. La disciplina del procacciamento di affari, infatti non muta se l'attività del procacciatore avvenga mediante l'utilizzo di **social network, siti internet, blog aziendali**, insomma sul web. Anzi, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che proprio l'attività di promozione tramite sito Internet rappresenta lo strumento concreto per la "raccolta di proposte di contratti o di ordinazioni" e, quindi, una modalità di esecuzione del contratto di procacciamento. L'utilizzo di diversi mezzi di comunicazione attraverso cui far incontrare domanda e offerta non costituisce autonoma e distinta attività di pubblicità rispetto al procacciamento d'affari, ma solo un sistema di divulgazione della proposta commerciale stessa.

Generalmente quindi, per procacciatore d'affari si intende il soggetto incaricato a **promuovere (e non già a stipulare)** la conclusione dei contratti in favore del committente-proponente, segnalando potenziali clienti. Più specificatamente è stato definito procacciatore d'affari (Cass. Civ., sent. 19161/2017) il soggetto la cui attività promozionale è normalmente attuativa del rapporto intercorrente con il proponente, dal quale soltanto può pretendere il pagamento della **provvigione**: è il collaboratore del proponente che svolge un'attività consistente nella segnalazione di potenziali clienti e nella raccolta di proposte di contratto oppure di ordini, senza intervenire nelle trattative per la conclusione dei contratti. Il suo compito è pertanto limitato a mettere in contatto le parti su incarico di una di queste. Il procacciatore d'affari agisce nell'esclusivo **interesse del committente**, raccogliendo proposte e trasmettendogliele. Tale attività può quindi essere svolta in via occasionale o abituale: in tal ultimo, caso l'attività di procacciatore d'affari è equiparata al **contratto di agenzia** e quindi si applicheranno tutte le norme in materia di prescrizione del diritto al compenso.

Per svolgere correttamente l'attività, i procacciatori, che su incarico di una parte svolgano l'attività di intermediazione per la conclusione di un affare concernente **beni immobili o aziende**, devono essere iscritti presso la competente CCIAA, con la conseguenza che la mancata iscrizione esclude il diritto alla provvigione.

Se l'attività è invece effettuata in modo occasionale, esonera l'agente dall'**iscrizione alla CCIAA** nel solo caso in cui l'attività abbia a oggetto beni diversi dai beni immobili o dalle aziende. In sintesi, l'attività occasionale svolta dal mediatore tipico o atipico che si riferisca alla intermediazione in affari concernenti beni mobili non richiede l'iscrizione al Registro delle Imprese o al REA. Viceversa, se l'attività svolta a titolo professionale, qualunque sia l'oggetto della intermediazione, e quindi anche i beni mobili, il mediatore, tipico o atipico (procacciatore) è tenuto all'iscrizione nel Registro delle Imprese o nel repertorio delle attività economiche, con tutte le conseguenze che dalla mancanza di iscrizione derivano quanto al diritto alla provvigione.

Il procacciatore d'affari può essere definito tale esclusivamente laddove sottoscriva un **incarico professionale**, tramite il quale operare in modo tale da promuovere la sottoscrizione di contratti in favore del suo committente. In tal caso meritano particolare attenzione il momento in cui sorge il diritto alla percezione della provvigione e il recesso dal contratto con le conseguenti responsabilità. Sul primo punto in questione, generalmente, il compenso del procacciatore d'affari sorge nel momento in cui il committente riceve il **pagamento integrale** dell'importo dai clienti, trovati per mezzo del procacciatore. La provvigione sarà tassata secondo le normali regole di imposizione fiscale, a seconda del regime scelto. In merito alla seconda fattispecie, ovvero il **recesso dal contratto**, la giurisprudenza ha disposto che nel caso di rapporto di procacciamento d'affari può farsi ricorso, in via analogica, alla normativa concernente il contratto di agenzia, nel caso in cui l'attività di procacciamento venga svolta in via abituale e professionale.