

CAPITOLO II
Contratto di procacciatore d'affari
di Carlo Russo

INDICE FORMULE: 1. Prima bozza contratto di procacciatore d'affari. - 2. Seconda bozza contratto di procacciatore d'affari. - 3. Lettera di conferimento di incarico di procacciatore d'affari. - 4. Lettera di conferimento di incarico di procacciatore d'affari di inserzioni pubblicitarie. - 5. Lettera di conferimento di incarico di procacciatore d'affari immobiliare.

1. Prima bozza contratto di procacciatore d'affari

Fra la Società e il Signor si stipula un contratto di procacciatore occasionale di affari alle condizioni sotto specificate:

1) La Società autorizza il procacciatore a proporre i propri prodotti ad eventuali clienti ed a segnalarle i nominativi degli eventuali acquirenti. Le trattative restano di esclusiva competenza della Società.

2) Al procacciatore non è assegnato alcun territorio che, pertanto, può estendersi a tutte le località nelle quali il procacciatore riterrà opportuno espletare la sua attività.

3) La Società si riserva il diritto di trattare clienti o affari direttamente o mediante agenti con delimitazioni di zona o mediante altri procacciatori occasionali. Qualora il procacciatore proponga un affare in zona assegnata ad un agente, sarà stabilita di volta in volta la provvigione spettantegli.

4) Il procacciatore non sarà legato da alcuna esclusiva e potrà commerciare o trattare prodotti in concorrenza di altre imprese.

5) Il procacciatore svolgerà la sua attività con piena autonomia di azione, di tempo, di organizzazione e non avrà pertanto alcun vincolo, né di dipendenza, né di rapporto stabile di collaborazione nei confronti della Società.

6) La Società stabilirà i prezzi dei listini e le relative modifiche, ai quali il procacciatore potrà offrire le merci. Egli non potrà apportare ai suddetti prezzi né maggiorazioni né sconti, né modificare le condizioni contrattuali, salvo esplicito assenso della Società.

7) La fatturazione sarà effettuata direttamente dalla Società ed i pagamenti dovranno effettuarsi esclusivamente presso la stessa.

8) Sulle vendite andate a buon fine la Società riconoscerà al procacciatore una provvigione, calcolata al netto degli sconti e di ogni altro onere gravante sulla vendita, nella misura di

9) Nessuna provvigione competerà per la segnalazione di nominativi da parte del procacciatore, e con i quali la Società insindacabilmente si sia rifiutata di concludere il contratto.

10) Le provvigioni saranno corrisposte al procacciatore ogni mesi dietro emissione di regolare fattura.

11) È fatto divieto al procacciatore di utilizzare direttamente il nome della Società nei propri rapporti commerciali, di inserire il nome nelle lettere commerciali, biglietti da visita, materiale pubblicitario ed in ogni altra corrispondenza relativa alla sua propria attività.

12) Il presente contratto può essere risolto in qualsiasi momento da ciascuna delle parti con un preavviso, mediante raccomandata, di 30 giorni.

13) Qualunque controversia derivante dalla interpretazione ed esecuzione del presente contratto sarà devoluta ad un collegio arbitrale denominato secondo le norme della Camera Arbitrale di, il quale giudicherà secondo il regolamento della stessa Camera Arbitrale.

Letto, approvato e sottoscritto a, il

2. Seconda bozza contratto di procacciatore d'affari

Con la presente scrittura privata, si concorda e stipula, a partire dal, quanto segue:

1) Il Sig., che ha una sua propria e diversa attività, si impegna a trasmettere alla Società gli ordini che eventualmente gli pervenissero in occasione di contatti con possibili Clienti.

2) L'attività esplicita sarà occasionale e non costante e potrà essere prestata dal Sig., in un contesto di possibilità di tempo che verrà utilizzato.

3) Il Sig., dichiara, in ogni caso, che tali incombenze a favore del Preponente, rappresentano una sua attività a titolo secondario.

4) Con tali premesse il Sig. s'impegna a seguire diligentemente la zona affidata e comportarsi in buona fede nell'esplicazione del suo incarico, in relazione alle norme di correttezza commerciale e fiduciarità.

5) La Società, a sua volta, s'impegna a non utilizzare altri collaboratori nella zona affidata e, in ogni caso, di tenere al corrente il Sig. di tutte le variazioni, che a suo insindacabile giudizio, in tale zona il Preponente volesse effettuare.

6) La presente lettera di incarico può essere reciprocamente disdettata con lettera raccomandata, inviata con tre mesi di anticipo, od in tronco, nel caso in cui il collaboratore occasionale compisse fatti ed atti tali da turbare la reciproca fiducia, sulla quale il presente Accordo si basa.

7) Le forme di retribuzione verranno fissate con comunicazione scritta a parte, dopo il suo specifico consenso.

8) Si applicano alla presente pattuizione, le disposizioni tutte, contenute per i contratti in generale, nel titolo II, libro IV del Codice Civile, dagli artt. 1321 all'art. 1479 compreso.

9) Le parti si danno reciprocamente atto che il presente contratto è concluso a, per cui competente, per qualsiasi controversia, è l'Autorità Giudiziaria di

3. Lettera di conferimento di incarico di procacciatore d'affari

Luogo e Data

Società

Egr. Sig.

1) Abbiamo il piacere di comunicarLe che, con decorrenza dal, viene istituito tra Lei e la scrivente Società un rapporto avente ad oggetto la prestazione da parte Sua di libera attività, concretantesi:

a) nella raccolta di notizie ed informazioni (quindi anche raccolta di notizie e quotazioni relative ad approvvigionamenti) presso Ditte, Enti, Società e fornitori vari che possano interessarci, nonché nello svolgimento e sollecitazione di pratiche diverse presso Enti, Società e Ditte delle Regioni con le quali la nostra Società è in relazioni di affari;

b) nella segnalazione, ove Le capiti, della possibilità di forniture da parte nostra a Ditte delle Regioni con trasmissione dei dati e delle notizie a noi necessarie per addivenire alla compilazione di eventuali offerte.

Beninteso dopo la Sua segnalazione noi saremo liberi di non prendere in considerazione le proposte avanzateci, senza doverLe fornire giustificazione alcuna e senza diritto per Lei ad alcun compenso od indennità.

Del pari nessuna spiegazione o compenso Le dovremo nel caso che, iniziata una trattativa, noi decidessimo ad un certo momento di lasciarla cadere.

2) La Sua attività a nostro favore concreterà un rapporto di libera prestazione professionale, e, quindi non sarà soggetta a vincoli di orario o di subordinazione e verrà da Lei svolta a Suo esclusivo criterio organizzativo e con la Sua organizzazione di Ufficio. Ella, naturalmente, sarà libero di occuparsi anche dell'altro normale Suo lavoro.

3) Per le prestazioni indicate al punto a) del capo 1) corrisponderemo la somma forfettaria mensile posticipata di onnicomprensive (e, quindi, comprensiva, tra l'altro, anche delle spese di ufficio, postali, telegrafiche e telefoniche, nonché di quelle per viaggi, diarie, trasferte, locomozioni, ecc.).

Per i viaggi fuori Le rimborseremo, a piè di lista, soltanto le spese di viaggio in 1ª classe e quelle di eventuali pernottamenti.

4) Per ciascun affare da Lei procuratoci, come previsto al punto b) del capo 1), ed andato a buon fine, Le corrisponderemo a titolo di compenso forfettario per i servizi e le spese inerenti le seguenti provvigioni:

- per forniture con materiali da noi forniti

2% fino a

1,5% sull'eccedenza fino a

1% sull'ulteriore eccedenza

- per forniture con materiali forniti dal Cliente in conto lavorazione

3% fino a

2% sull'eccedenza fino a

1% sull'ulteriore eccedenza.

Le predette percentuali saranno computate separatamente per ciascun affare e saranno calcolate sui nostri prezzi franco Stabilimento, netti di sconto, dazi, dogana, eventuali provvigioni e compensi a terzi, noli, oneri finanziari, IVA, ecc.

Ciascuna fornitura a carattere continuo, o che si ripeta periodicamente, agli effetti della determinazione delle provvigioni, sarà considerata unica fornitura.

Il pagamento delle provvigioni sarà effettuato semestralmente e soltanto in proporzione degli importi da noi effettivamente incassati dai Clienti.

Per le trattative iniziate mercé la sua segnalazione e collaborazione ed i cui ordini ci pervenissero dai Clienti entro tre mesi dalla scadenza del periodo di validità del suo incarico, Le corrisponderemo il 50% delle provvigioni dettagliate innanzi.

Se l'ordine ci venisse conferito dopo tale termine di tre mesi, nessuna provvigione Le sarà dovuta.

I pagamenti degli importi corrispondenti alle percentuali sopra stabilite si intenderanno a tacitazione completa di ogni Sua possibile spettanza. Nulla pertanto Le competerà, tra l'altro, per eventuali spese da Lei sostenute, anche se relative a premi, mediazioni, regali, ecc. versate a persone che avessero collaborato per la conclusione dell'affare.

5) Il presente incarico ha la validità dal 1º gennaio al 31 dicembre Esso si intenderà tacitamente rinnovato alla scadenza di anno in anno, salvo

disdetta da darsi almeno un mese prima a mezzo lettera raccomandata, e salvo casi di interruzione per forza maggiore.

6) Per qualsiasi eventuale controversia resta convenuto che Foro competente sarà esclusivamente quello di

Se d'accordo sul contenuto della presente La preghiamo di restituirci la copia di essa qui unita, da Lei firmata per benestare e accettazione.

Distinti saluti.

Timbro e firma

4. Lettera di conferimento di incarico di procacciatore d'affari di inserzioni pubblicitarie

Oggetto: Incarico di procacciatore d'affari.

Facciamo seguito agli accordi intercorsi per confermarLe l'incarico di procacciare affari nelle seguenti zone territoriali:

contratti per inserzioni pubblicitarie sulle testate in nostra concessione:

Sui contratti procacciati Le verrà riconosciuta la provvigione del 15% sull'importo del fatturato al netto delle provvigioni di agenzia, degli sconti, a buoni spese trasmissione, IVA, materiale di stampa, bozzetti.

Qualora il contratto pervenisse tramite agenzia, la sopra citata aliquota verrà ridotta del 50%.

Nessun compenso provvigionale maturerà su ordini stipulati in cambio merci/servizi a favore nostro o dell'Editore.

In caso di risoluzione del presente incarico, per i contratti da Lei procacciati, Le sarà riconosciuta l'intera provvigione sulla parte fatturata fino alla data di cessazione del rapporto.

La liquidazione delle provvigioni verrà da noi effettuata per metà a gg. dall'avvenuta pubblicazione dell'inserzione da Lei procacciata e per metà ad avvenuto pagamento da parte del cliente. Il tutto contro Sua fattura a nostro carico.

Qualora il cliente da Lei procacciato non corrispondesse l'importo pattuito, la provvigione anticipataLe verrà stornata dalle competenze successive ed in ogni caso con la firma della presente, Lei si obbliga alla restituzione su nostra richiesta.

Il presente contratto avrà effetto a far data dal al

Le parti potranno recedere anticipatamente rispetto alla data indicata dando disdetta scritta con un preavviso di giorni 15.

Il presente contratto non è rinnovabile, si intende pertanto risolto alla data senza bisogno di ulteriore disdetta.

Le spese relative all'espletamento della Sua attività, saranno ovviamente a Suo carico, fatta eccezione per quelle sostenute in caso di viaggio o di iniziative promozionali da noi richieste o autorizzate per iscritto.

Nel caso in cui venisse a cessare la nostra attività pubblicitaria, il presente impegno dovrà intendersi automaticamente disdetto senza preavviso alcuno, e con effetto dalla data di cessazione di cui sopra. Analoga disdetta automatica senza preavviso potrà conseguirsi nel caso in cui la verrà a perdere in tutto o in parte la concessione relativa ai veicoli pubblicitari contemplati nel seguente contratto.

Rimane fin d'ora inteso che la con la corresponsione di quanto sopra previsto, ha assolto ogni obbligo gravante sulla stessa per la collaborazione ricevuta.

Grati per una Sua firma per accettazione e benessere, inviamo cordiali saluti.

5. Lettera di conferimento di incarico di procacciatore d'affari immobiliare

Oggetto: Incarico di procacciatore d'affari.

Con riferimento agli accordi precedentemente intercorsi abbiamo il piacere di comunicarLe che la nostra Società intende conferirLe l'incarico di procacciatore d'affari alle seguenti condizioni:

a) Oggetto: l'incarico consiste nella ricerca e nella segnalazione di nominativi di potenziali clienti che intendano vendere immobili e/o altre attività commerciali. Sarà inoltre Suo compito la collaborazione nella gestione e l'amministrazione dei contratti da Lei procacciati, attività da svolgersi presso gli uffici della nostra sede di via, in funzione del miglior sfruttamento possibile delle segnalazioni raccolte. Lei sarà autonomo nella esecuzione dell'incarico senza alcun vincolo di subordinazione o di agenzia.

b) Compenso: il compenso sarà determinato in base al fatturato totale derivante dall'attività svolta presso la nostra sede di in (esclusi quindi tutti gli affari conclusi presso altre sedi operanti in zone diverse da quella di). La quota di Sua competenza sarà pari al 10% (dieci per cento) del suddetto fatturato, con un minimo garantito rapportato ad anno pari a (.....): in mancanza del raggiungimento del suddetto importo minimo si provvederà alla corresponsione del relativo conguaglio. Il compenso si intende onnicomprensivo di ogni emolumento anche a titolo di liquidazione.

c) Durata: il presente incarico si intende a tempo indeterminato. È facoltà di entrambe le parti recedere mediante comunicazione all'altra a mezzo raccomandata A/R.

Restiamo in attesa di ricevere una copia della presente controfirmata per approvazione ed accettazione.

Cordialmente.

 RIFERIMENTI NORMATIVI

artt. 1703 e ss.; 1742 e ss.; 1754 e ss.

 COMMENTO

SOMMARIO: 1. Premessa: figura del procacciatore d'affari. Contratto atipico - 2. Differenze con l'agenzia, la mediazione ed il mandato - 3. Casi particolari: procacciatore d'affari continuativo e procacciatore d'affari occasionale - 4. Considerazioni conclusive

1. Premessa: figura del procacciatore d'affari. Contratto atipico

Il procacciatore d'affari, pur essendo una figura commerciale molto diffusa, non è disciplinata da alcuna specifica norma di legge.

Per tale ragione il rapporto che si instaura tra la società preponente ed il procacciatore d'affari può legittimamente ascrivere nella fattispecie del *contratto innominato o contratto atipico* in quanto non espressamente previsto nel Codice Civile.

La definizione di procacciatore d'affari può essere tratta da una serie piuttosto ristretta di pronunce giurisprudenziali che individuano nella occasionalità la caratteristica precipua, considerando il procacciatore d'affari come “colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole alla ditta da cui ha ricevuto l'incarico di procacciare tali commissioni, senza vincolo di stabilità e in via del tutto occasionale” (**Cass. civ., sez. lav., 8.2.1999, n. 1078; Cass. civ., sez. III, 9.12.2003, n. 18736; T. Bari, sez. II, 28.12.2005**).

Il procacciatore d'affari è, dunque, un collaboratore della società preponente (o dell'agente di quest'ultima) che svolge un'attività, caratterizzata dall'assenza di subordinazione e dalla mancanza di stabilità, consistente nella segnalazione di potenziali clienti e nella raccolta di proposte di contratto ovvero di ordini, senza intervenire alle trattative per la conclusione dei contratti in quanto il suo compito è limitato a mettere in contatto le parti.

In sostanza l'intervento del procacciatore d'affari è finalizzato alla promozione della conclusione di affari, che la società preponente (o l'agente) è libera o meno di accettare senza il riconoscimento di un'esclusiva e senza l'obbligo di determinare zone commerciali di competenza né, tanto meno, di comunicare l'accettazione o il rifiuto dei relativi affari.

Così come il procacciatore non è tenuto a condurre a termine l'incarico in base alle istruzioni impartite dalla preponente né tanto meno ad informarla costantemente sulla situazione del mercato in cui opera.

In passato la non riconducibilità della figura del procacciatore d'affari ad una specifica disposizione di legge aveva indotto la Giurisprudenza e

una parte della Dottrina a desumere dall'atipicità una contrarietà del rapporto all'ordinamento giuridico (cfr: **Cass. civ., S.U., 12.11.1983, n. 6729**).

Detta Giurisprudenza esprimeva un giudizio nettamente negativo sul procacciamento d'affari, rilevando peraltro che il contratto di agenzia stipulato con un agente non iscritto in apposito Albo non poteva convertirsi in un contratto di procacciatore d'affari.

Si tratta, comunque, di una normativa ormai superata tenuto conto del fatto che a seguito della dir. 86/653/CEE del Consiglio del 18.12.1986 e della nota sentenza della **C. Giust. CE, sez. I, 30.4.1998, n. 215**), alle quali la Giurisprudenza della Suprema Corte si è uniformata (cfr.: **Cass. civ., sez. lav., 12.11.1999, n. 12580**; **Cass. civ., sez. III, 30.10.2007, n. 22859**), la validità di un contratto di agenzia non può più essere subordinata all'iscrizione di un agente in un apposito albo.

Di fatto la figura del procacciatore d'affari ha avuto nella pratica commerciale un forte riscontro tant'è che la stessa Dottrina e Giurisprudenza ne hanno infine riconosciuto la "tipicità" quanto meno da un punto di vista effettuale (cfr. da ultimo: **Cass. civ., sez. lav., 24.6.2005, n. 13629**).

Ciò soprattutto a seguito del fatto che il contratto di procacciatore d'affari è stato espressamente considerato da alcune disposizioni di legge.

In particolare dall'art. 3 della l. 15.5.1986, n. 190, che ha consentito ai procacciatori d'affari, iscritti al registro delle ditte istituito presso la CCIAA di partecipare ai corsi di formazione professionale previsti dall'art. 5 della l. 3.5.1985, n. 204, al fine di acquisire il titolo necessario per l'iscrizione al ruolo degli agenti di commercio.

E, quindi, ancora dalla Circolare del Ministero delle Finanze 24 del 1983 e dalla risoluzione 209 del 18.11.2003, secondo le quali la figura del procacciatore d'affari è caratterizzata dall'impegno anche occasionale di agire nell'interesse di una della parti, ma senza vincolo di stabilità.

Il forte riscontro che la figura del procacciatore d'affari ha avuto nella pratica commerciale è determinato dal fatto che l'imprenditore deve sostenere minori costi rispetto alla figura dell'agente di commercio.

2. Differenze con l'agenzia, la mediazione ed il mandato

Differenze con l'agenzia

Secondo la previsione di cui all'**art. 1742 c.c.** è agente colui che "assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra [parte], verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata".

La Giurisprudenza e la Dottrina più autorevole hanno sottolineato che il contratto di agenzia è precipuamente caratterizzato dalla prestazione di

un'attività di promozione di affari per conto del preponente, mentre è del tutto eventuale, e comunque accessorio rispetto all'attività qualificante, il potere di concludere contratti (cfr.: **Cass. civ., sez. lav., 1.6.1998, n. 5372**).

La prestazione dell'attività dell'agente è comunque esplicitazione di un incarico assunto stabilmente, comprensivo di tutti quegli affari che nel contesto dell'incarico conferito e per la sua durata, determinata o indeterminata, e per la zona stabilita, si possono sviluppare.

La stabilità dell'incarico qualifica, quindi, il rapporto di agenzia, distinguendolo dal mero procacciatore d'affari, e ne evidenzia l'elemento collaborativo da cui conseguono, poi, determinati obblighi e diritti dell'agente (**A. Torino, sez. lav., 27.11.2003, n. 1237**; **A. Torino, sez. lav., 29.11.2004, n. 1702**; **A. Torino, sez. lav., 2.12.2003**; **T. Roma, 23.11.2007**; **T. Modena, 3.6.2002**; **T. Trani, 8.5.2000**).

L'attività del procacciatore d'affari è, invece, limitata a promuovere occasionalmente gli affari del preponente, nel senso che il procacciamento d'affari dipende esclusivamente dall'iniziativa del procacciatore (cfr.: **Cass. civ., sez. lav., 24.6.2005, n. 13629**).

L'occasionalità si riferisce, evidentemente, all'incarico assunto nei confronti di ogni singolo preponente, e non all'attività del procacciatore considerata nel suo complesso. Corrisponde anzi alla normalità che il procacciatore d'affari svolga la propria attività professionale con continuità di esercizio e scopo di lucro indirizzandola nei confronti di chi, di volta in volta, si avvale della sua opera.

Sulla base di tali presupposti la Cassazione ha ritenuto che al rapporto di procacciamento d'affari si possono applicare in via analogica solo le disposizioni relative al contratto di agenzia, come le provvigioni, che non presuppongono un carattere stabile e predeterminato del rapporto e non anche quelle, di legge o di contratto, che lo presuppongono, come l'indennità di mancato preavviso, l'indennità suppletiva di clientela e l'indennità di cessazione del rapporto (cfr.: **Cass. civ., sez. lav., 24.6.2005, n. 13629**).

Quanto alle provvigioni occorre, peraltro, precisare che il procacciatore d'affari ha diritto ad un compenso a provvigione sui contratti da lui promossi e conclusi dal preponente (**Cass. civ., sez. lav., 14.5.2007, n. 11024**), come stabilito dall'art. 1748 c.c., salvo diverse pattuizioni intervenute tra le parti. Non ha, comunque, diritto alle provvigioni sui cosiddetti affari diretti che hanno come presupposto oltre alla collaborazione stabile anche una zona inesclusiva.

Differenze con la mediazione

L'**art. 1754 c.c.** definisce "mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza".

La caratteristica peculiare della mediazione è, dunque, l'imparzialità (A. Torino, 16.1.2004; T. Bologna, sez. II, 17.4.2007, n. 837; P. Monza, 19.12.1986).

Il mediatore, infatti, non può curare gli interessi di una sola parte, né essere mandatario o rappresentante di una parte nella stipulazione del contratto (Cass. civ., sez. II, 6.4.2000, n. 4327).

Tale dovere di imparzialità cessa soltanto con la conclusione dell'affare e può pretendere il pagamento del proprio compenso da ciascuna delle parti se l'affare si è concluso per effetto del suo intervento (art. 1755 c.c.).

Il procacciatore d'affari, invece, opera nell'interesse di una parte ed acquista diritti soltanto nei confronti di questa (Cass. civ., sez. III, 16.7.2002, n. 10286).

Il mediatore, a differenza del procacciatore d'affari, è anche tenuto a comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso (art. 1759 c.c.).

A differenza del procacciatore, inoltre, il mediatore per poter esercitare la propria attività deve essere iscritto in un apposito albo.

Ciò a seguito dell'intervento legislativo di cui alla l. 3.2.1989, n. 39.

Tale legge prevede che:

- solo "l'iscrizione nel ruolo abilita all'esercizio dell'attività di mediazione su tutto il territorio della Repubblica, nonché a svolgere ogni attività complementare o necessaria per la conclusione dell'affare" (art. 3, n. 1);

- "l'iscrizione al ruolo deve essere richiesta anche se l'attività viene esercitata in modo occasionale o discontinuo, da coloro che svolgono, su mandato a titolo oneroso, attività per la conclusione di affari relativi ad immobili od aziende" (art. 2, n. 4);

- "hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti nei ruoli" (art. 6, n. 1);

- l'esercizio abusivo dell'attività senza essere iscritto nel ruolo espone a sanzioni amministrative che possono trasformarsi anche in sanzioni penali (art. 348 c.p.) ove nelle prime si sia incappati più di tre volte (art. 8, n. 1 e 2).

La differenza con il procacciatore d'affari e con l'agente è sotto tale particolare profilo evidente.

Differenze con il mandato

Come noto, secondo quanto previsto dall'art. 1703 c.c., "il mandato è il contratto col quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra".

Il procacciatore d'affari si distingue, pertanto dal mandatario in quanto

l'attività di quest'ultimo si sostanzia nel compimento di atti giuridici o comunque di atti volontari non negoziali non finalizzati alla conclusione di negozi giuridici, con la conseguenza che gli atti compiuti dal mandatario con rappresentanza sono direttamente ed automaticamente imputati al rappresentato al quale vanno quindi imputate le relative responsabilità (Cass. civ., sez. III, 4.3.2002, n. 3103).

Sono evidenti, a questo punto, le rilevanti differenze tra le due figure giuridiche del mandatario e del procacciatore d'affari.

3. Casi particolari: procacciatore d'affari continuativo e procacciatore d'affari occasionale

Ferma restando la non stabilità del rapporto di lavoro del procacciatore d'affari - nel senso, si è visto, della non vincolatività della sua attività con il preponente - occorre rilevare che lo stesso può espletare le sue prestazioni professionali in forma occasionale o continuativa.

Il carattere occasionale può essere, ad esempio riscontrato quando il procacciatore opera con riferimento ad un unico affare per il quale viene pattuita una provvigione.

Per contro, quando la sua attività riguarda più affari portati a termine in un determinato periodo di tempo, si presuppone che la stessa sia svolta in modo continuativo e non occasionale.

La differenza rileva soprattutto ai fini fiscali e previdenziali.

In particolare ai fini fiscali, il procacciatore d'affari che svolge un'attività continuativa deve obbligatoriamente iscriversi all'IVA ed emettere regolari fatture assoggettando le provvigioni ad IVA.

Invece il procacciatore d'affari occasionale non ha l'obbligo di iscriversi all'IVA, non deve emettere fatture ed assoggettare le provvigioni ad IVA, ma deve semplicemente emettere ricevute fiscali soggette a ritenuta d'acconto.

Ai fini previdenziali il procacciatore d'affari continuativo deve versare i contributi alla gestione commercianti, mentre il procacciatore d'affari occasionale è escluso da tale obbligo.

Entrambi debbono poi versare i contributi alla gestione separata *ex lege* n. 335/95 per importi superiori ad euro 5.000,00 di reddito.

4. Considerazioni conclusive

Per concludere il rapporto che si stabilisce tra il preponente ed il procacciatore d'affari si estrinseca in un contratto innominato o atipico, che pur non appartenendo alle tipologie contrattuali specificamente disciplina-

te dal codice civile, è diretto a realizzare un interesse meritevole di tutela secondo l'ordinamento giuridico (art. 1322, 2° co., c.c.).

Da ciò consegue che, secondo quanto previsto dall'art. 1323 c.c., in presenza di un contratto atipico il rapporto viene non soltanto disciplinato dall'autonomia individuale dei contraenti, ma per quanto non previsto dalle parti, dalle norme che disciplinano i negozi tipici più affini a quello specificamente voluto dalle parti.

Ciò in conformità, peraltro, all'orientamento giurisprudenziale dominante che, appunto, prevede che ai contratti non espressamente disciplinati dal codice civile (contratti atipici o innominati) possono legittimamente applicarsi, oltre alle norme generali in materia di contratti, anche le norme regolatrici dei contratti nominati, quante volte il concreto atteggiarsi del rapporto quale risultante dagli interessi coinvolti, faccia emergere situazioni analoghe a quelle disciplinate dalla seconda serie di norme (**Cass. civ., sez. I, 23.2.2000, n. 2069; Cass. civ., sez. III, 13.1.2005, n. 574**).

Orbene, alla luce di tutto quanto finora esposto, con riguardo specifico al contratto di procacciatore d'affari, è evidente che in mancanza di una specifica pattuizione contrattuale si farà riferimento per la relativa disciplina alle norme sul contratto d'agenzia, nei limiti di compatibilità, in quanto presentano maggiori affinità e sono più compatibili con tale figura professionale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

ALIBRANDI A., *Osservazioni sulla recente disciplina della mediazione*, Arch. civ., 1991, 5; ARBORE P., *Il procacciatore di affari (nota a sent. P. Monza 19.12.1986)*, Giur. it., 1989, I, 337; ARDAU G., *Procacciatore d'affari, lavoro autonomo, lavoro subordinato*, Giur. piemontese, 1983, 239; BALDI R. - VENEZIA A., *Le nuove norme sul contratto di agenzia al vaglio della Cassazione (nota a Cass., sez. lav., 2.5.2000, n. 5467)*, Contr., 2000, 798; ID., *Agente e libero procacciatore d'affari*, in *Il Contratto di agenzia*, Milano, 2008, 55 e ss.; BATTAGLIA C., *Rilievi critici in tema di mandato e regime di circolazione dei beni giuridici (nota a sent. Cass., Sez. I, 7.12.1994, n. 10522)*, Giust. civ., 1995, I, 2166; BATTELLI E., *Sulla differenza tra mandato e mediazione (nota a A. Milano, sez. I, 12.5.2004)*, Contr., 2005, 776; BELLARDI L. - VENEZIANI B., *Mediazione (dei conflitti)*, Digesto comm., Torino, 1993, vol. IX, 361; BOCHICCHIO F., *Contratto di agenzia e mancata iscrizione dell'agente nel ruolo dei rappresentanti e degli agenti di commercio (nota a sent. Cass., Sez. II, 4.11.1994 n. 9063)*, Nuova giur. civ. commentata, 1995, I, 823; BOLELLI G. - CALORI A., *Il procacciatore d'affari*, Società e dir., 1994, I, 776; CHITO M.B., *In tema di contratto di mediazione (nota a sent. Cass., Sez. II, 13.8.1990, n. 8245)*, Giur. it., 1991, I, 581; CIAN G., *Profili civilistici della nuova legge sulla mediazione (l. 3.2.1989, n. 39)*, Riv. dir. civ., 1990, I, 45; DE TILLA M., *Sui criteri per individuare il contratto di mediazione*

(nota a sent. Cass., Sez. III, 17.1.1992 n. 530), *Giust. civ.*, 1993, I, 760; DEL PUNTA R., *Riflessioni sulla nuova disciplina del contratto di agenzia (d.lg. n. 65 del 1999)*, *Dir. relaz. ind.*, 2000, 3, 315; DELCONTE R. C., *Attività del mediatore non iscritto nel ruolo: quali conseguenze giuridiche?*, *Arch. civ.*, 1995, II, 337; DI CHIO G., *Mediazione e mediatori*, *Digesto comm.*, Torino, 1993, vol. IX, 374; EBOLI M., *La conclusione dell'affare nella mediazione (nota a sent. A. Perugia 11.6.1993)*, *Rass. giur. umbra*, 1993, I, 629; GARLATTI C., *Mediazione*, *Riv. dir. civ.*, 1981, II, 529; GIACOBBE E., *Sulla differenza tra mandato e mediazione: dubbi in merito ad un orientamento consolidato (nota a Cass., sez. III, 18.2.1998, n. 1719)*, *Corriere giur.*, 1999, 213; ID., *Il contratto di mediazione e la giurisprudenza, tra spunti ricostruttivi e dubbi applicativi (Cass., sez. III, 24.5.2002, n. 7630, Cass., sez. III, 15.5.2002, n. 7067, Cass., sez. III, 2.4.2002, n. 4635, Cass., sez. III, 8.3.2002, n. 3438)*, *Giust. civ.*, 2003, I, 419; GIORDANO G., IANNELLI DOMENICO, *Il contratto di agenzia. La mediazione (tomo I e II)*, Torino, 1993; GIOVATI A., *Sulla conversione del contratto di agenzia nullo in contratto di procacciamento di affari (nota a sent. T. Parma 12.10.1990)*, *Resp. civ. e prev.*, 1991, 474; GIRARDI G., *Problemi giuridici del contratto di agenzia*, *Informazione previd.*, 1989, 492; GRAZIADEI M., *Mandato*, *Digesto civ.*, Torino 1994, vol. XI, 154; GUADAGNINI M., *La direttiva CEE sugli agenti commerciali*, *Foro padano*, 1989, II, 173; GUIDOTTI R., *La mediazione*, *Contratto e impresa*, 2004, 927; ID., *Ancora in tema di mediazione (nota a A. Torino 16.1.2004)*, *Giur. comm.*, 2005, II, 176; INGINO G., *Rassegna di giurisprudenza sulla mediazione*; IRRERA M., *Mediazione*, *Riv. dir. civ.*, 1993, II, 251; LATTANZI R., *Titolarità del rapporto sostanziale nel mandato conferito anche nell'interesse del mandatario*, *Contr.*, 1993, I, 447; LENZI G., *Sulle differenze fra mediazione e figure affini e sul dovere di imparzialità del mediatore (nota a sent. Cass., Sez. III, 13.1.1982, n. 186)*, *Giur. it.*, 1983, I, 819; LOTITO G., *Note minime in tema di mediazione (nota T. Frosinone 20.1.2000)*, *Nuovo dir.*, 2000, 851; LUMINOSO A., *La mediazione*, Milano, 1993; ID., *Sulla prova della mediazione (nota a sent. T. Cagliari 4.7.1994)*, *Riv. giur. sarda*, 1996, I, 59; MARINELLI M., *Il problematico dialogo tra giudice nazionale e giudice comunitario in tema di contratti stipulati da un agente non iscritto all'albo*, *Europa dir. priv.*, 2003, 1037; MONACO M. P., *Contratto di agenzia, condizioni generali e criteri interpretativi (nota a sent. P. Brescia 11.11.1996)*, *Lavoro nella giur.*, 1997, I, 743; MULLER R., *La disciplina del contratto di agenzia alla luce dei recenti interventi legislativi*, *Studium iuris*, 2001, 1284; NUZZO M., *Il mandato conferito nell'interesse altrui*, Milano, 2003; PODDA M., *L'obbligo di iscrizione nel ruolo dei mediatori fra la l. 3 febbraio 1989 n. 39 e il diritto comunitario (nota a T. Cagliari 26.2.2000, n. 389)*, *Riv. giur. sarda*, 2001, 831; RESCIGNO P., *Note a margine dell'ultima legge sulla mediazione*, *Riv. dir. comm.*, 1991, I, 243; RICCI A., *Sulla forma del mandato*, *Contratto e impresa*, 2002, 682; ROTONDI E., *Il contratto di agenzia nella giurisprudenza*, Milano, 1989; SARACINI E. - TOFFOLETTO F., *Il contratto d'agenzia*, Milano, 2002; SCORCELLI R., *Le recenti modifiche alle disposizioni del c.c. in materia di contratto di agenzia*, *D & L, Riv. critica dir. lav.*, 2000, 13; TOMMASINI M. F., *Il contratto di agenzia*, *Dir. & Formazione*, 2003, 902; TRIONI G., *Il contratto di agenzia*, Padova, 1994; TROISI B., *La mediazione*, Milano, 1995; ZAVALLONI D., *Mutamento di zona e disponibilità dei diritti nel contratto di agenzia (nota a T. Lodi 28.2.2000, Agnello c. Soc. Orogel surgelati)*, *Lavoro nella giur.*, 2000, 959.

GIURISPRUDENZA**§ 1. Premessa: figura del procacciatore d'affari. Contratto atipico**

Cass. civ., sez. lav., 8.2.1999, n. 1078, in *Mass. giur. lav.*, 1999

Mentre l'agente è colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra (preponente o mandante) la conclusione di contratti in una zona determinata (art. 1742 c.c.), il procacciatore d'affari è colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole alla ditta da cui ha ricevuto l'incarico di procacciare tali commissioni, senza vincolo di stabilità (a differenza dell'agente) e in via del tutto occasionale anche se, poi, per la disciplina del rapporto può farsi ricorso analogico alla normativa concernente il contratto di agenzia. (Nella specie, il giudice di merito, con la sentenza confermata dalla S.C., aveva qualificato quello dedotto in giudizio come rapporto di agenzia, in contrasto con la qualificazione contenuta nella lettera di incarico e al fine di stabilire se il rapporto era ancora in essere al momento della promozione di un determinato affare, perché detto rapporto era stato preordinato alla promozione di una serie indeterminata di possibili affari e non si limitava invece a contemplare occasionali e libere iniziative dell'incaricato).

Cass. civ., sez. III, 9.12.2003, n. 18736, in *Guida dir.*, 2004, 4, 57

“Mentre l'agente è colui che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra (preponente o mandante) la conclusione di contratti in una zona determinata, il procacciatore di affari è colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'impresa da cui ha ricevuto l'incarico di procacciare tali commissioni, senza vincolo di stabilità (a differenza dell'agente) e in via del tutto occasionale. Per quanto il rapporto di procacciatore di affari abbia carattere atipico, per la relativa regolamentazione, peraltro, può farsi riferimento analogico a quella dettata per il contratto di agenzia”.

T. Bari, sez. II, 28.12.2005, in *Massima redazionale*, 2005

“Le controversie relative al cosiddetto procacciamento d'affari, contratto atipico che si concreta in una attività di collaborazione consistente nel raccogliere proposte di contratto ovvero ordinazioni presso terzi e nel trasmetterle al preponente, sono soggette al rito ed alla competenza del giudice del lavoro qualora il relativo rapporto, a norma dell'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 quando la prestazione si ripete 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 dei contratti), con la conseguenza che l'attività del procacciatore d'affari, pur non corrispondendo ad una necessità giuridica, essa dipendendo esclusivamente dall'iniziativa del procacciatore non potendo, perciò, in tale senso, qualificarsi come stabile, può, tuttavia, di fatto svolgersi periodicamente nel tempo, e presentare perciò il carattere della continuità richiesta dal citato art. 409, n. 3, c.p.c. ai fini dell'individuazione del giudice competente e del rito applicabile alle relative controversie”.

Cass. civ., S.U., 12.11.1983, n. 6729, in *Mass. giur. lav.*, 1984

Con riguardo a contratto di agenzia o rappresentanza commerciale, che sia stato stipulato da soggetto non iscritto nell'apposito ruolo istituito dalla l. 12 marzo 1968, n. 316, e sia quin-

di affetto da nullità ai sensi dell'art. 9 della legge medesima, deve disconoscersi ogni diritto a compenso dell'agente o rappresentante, atteso che il difetto di detta qualità, pur non essendo equiparabile alla mancanza di iscrizione nell'albo professionale nel rapporto di prestazione d'opera intellettuale (con conseguente inapplicabilità dell'art. 2231 c.c.), integra una situazione di nullità per illiceità della causa, in violazione di norma imperativa, la qual preclude la possibilità di conversione del contratto stesso in contratti atipici, quale quello di procacciamento di affari. Tale principio opera con riferimento a tutta l'attività posta in essere in esecuzione del rapporto nullo, e, pertanto, non trova deroga per quelle prestazioni dell'agente o del rappresentante che siano state effettuate in territorio straniero, ma sempre in base a contratto soggetto alla citata legge nazionale.

C. Giust. CE, sez. I, 30.4.1998, n. 215, in *Guida dir.*, 2003, 11, 112

La direttiva n. 86/653/CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, osta a una normativa nazionale che subordini la validità di un contratto di agenzia all'iscrizione dell'agente di commercio in un apposito albo. Infatti, poiché l'iscrizione in un albo non figura come condizione per beneficiare della tutela della direttiva, ne consegue che il beneficio della tutela della direttiva non è subordinato all'iscrizione in un albo. In ordine poi alla forma del contratto di agenzia, l'articolo 13, n. 2, della direttiva consente agli Stati membri di "prescrivere che un contratto di agenzia sia valido solo se documentato per iscritto". La direttiva parte dal principio che il contratto non è soggetto ad alcuna forma, pur lasciando agli Stati membri la facoltà di imporre la forma scritta.

Cass. civ., sez. lav., 12.11.1999, n. 12580, in *Giust. civ. mass.*, 1999, 2238

In seguito alla decisione della Corte di giustizia dell'Unione Europea in data 30 aprile 1998, resa nel procedimento C-215 del 1997 (Bellone c. Soc. Yokohama) - con la quale la Corte europea ha deciso, ai sensi dell'art. 177 del trattato CEE, una questione pregiudiziale relativa all'interpretazione della direttiva del Consiglio 18 dicembre 1986 n. 86/653 CEE, relativa al coordinamento dei diritti degli Stati membri concernenti gli agenti commerciali indipendenti, dichiarando che "osta ad una normativa nazionale subordinare la validità di un contratto di agenzia all'iscrizione dell'agente di commercio in un apposito albo" le disposizioni delle leggi nazionali degli Stati membri non possono stabilire la nullità dei contratti di agenzia stipulati con soggetti non iscritti in apposito ruolo (come, per l'ordinamento italiano, si evince dall'art. 1418 c.c.).

Cass. civ., sez. III, 30.10.2007, n. 22859, in *Dir. e giustizia*, 2008

La disciplina dettata dalla direttiva 86/653/CEE - che osta ad una normativa nazionale che subordini la validità di un contratto di agenzia all'iscrizione di un agente in un apposito albo - è posta a protezione del diritto alla retribuzione di chi, secondo la stessa direttiva, è incaricato, in maniera permanente, di trattare o concludere per il preponente la vendita o l'acquisto di merci; pertanto, all'ambito dei rapporti tutelati dalla detta direttiva è estraneo l'esercizio della mediazione, che può svolgersi in base ad un incarico (art. 1756 c.c.) ma non presuppone e, anzi, esclude una relazione permanente tra il mediatore (art. 1754 c.c.) ed i soggetti che egli cura di mettere in rapporto per la conclusione di un affare.

Cass. civ., sez. lav., 24.6.2005, n. 13629, in *Giust. civ. mass.*, 2005, 6

Caratteri distintivi del contratto di agenzia sono la continuità e la stabilità dell'attività

dell'agente 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; invece il rapporto di procacciatore d'affari si concreta nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni; mentre la prestazione dell'agente è stabile, avendogli l'obbligo di svolgere l'attività di promozione dei contratti, la prestazione del procacciatore è occasionale nel senso che dipende esclusivamente dalla sua iniziativa. Conseguentemente, al rapporto di procacciamento d'affari possono applicarsi in via analogica solo le disposizioni relative al contratto di agenzia (come le provvigioni) che non presuppongono un carattere stabile e predeterminato del rapporto e non anche quelle - di legge o di contratto - che lo presuppongono (come nella specie l'indennità di mancato preavviso, l'indennità suppletiva di clientela e l'indennità di cessazione del rapporto).

§ 2. Differenze con l'agenzia, la mediazione ed il mandato

Cass. civ., sez. lav., 1.6.1998, n. 5372, in Giust. civ. mass., 1998

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; invece il rapporto di procacciatore d'affari - che ha carattere atipico, anche se per la relativa regolamentazione può farsi ricorso analogico a quella dettata per il contratto di agenzia, salvo che per la disciplina del preavviso che presuppone un incarico stabile e predeterminato - si concreta nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni.

A. Torino, sez. lav., 27.11.2003, n. 1237, ined.

Ciò che caratterizza e distingue la figura dell'agente da quella del procacciatore d'affari è la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente diretta a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una zona, realizzando in tal modo con quest'ultimo una non episodica collaborazione professionale autonoma con risultato a proprio rischio e con l'obbligo di osservare le istruzioni ricevute dal preponente medesimo.

A. Torino, sez. lav., 29.11.2004, n. 1702, ined.

Ai fini della riconducibilità del rapporto di lavoro al contratto di agenzia o a quello di procacciamento di affari, il dato decisivo è la ricerca della comune intenzione delle parti rappresentata dalla pattuizione iniziale (nomen juris) e da eventuali successivi comportamenti idonei a chiarire la volontà originariamente manifestata.

A differenza del procacciatore d'affari, nel caso dell'agente si ravvisa l'elemento della stabilità, intesa come assunzione di obbligo di collaborare stabilmente con la mandante per la promozione di contratti.

A. Torino, sez. lav., 2.12.2003, in *Lavoro nella giur.*, 2004, 706

Il contratto di agenzia si caratterizza per la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente diretta a promuovere la conclusione di contratti per conto del preponente nell'ambito di una zona e ciò distingue la figura dell'agente da quella del procacciatore d'affari.

T. Roma, 23.11.2007, in *Lavoro nella giur.*, 2008, 6, 628

Caratteri distintivi del contratto di agenzia sono la continuità e la stabilità dell'attività dell'agente 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 lealtà, le istruzioni ricevute dal preponente medesimo; invece il rapporto di procacciatore d'affari si concreta nella più limitata attività di chi, senza vincolo di stabilità ed in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni; mentre la prestazione dell'agente è stabile, avendo egli l'obbligo di svolgere l'attività di promozione dei contratti, la prestazione del procacciatore è occasionale nel senso che dipende esclusivamente dalla sua iniziativa.

T. Modena 3.6.2002, in *Gius.*, 2003, 4, 491

L'agente di commercio è la parte che assume stabilmente l'incarico di promuovere per conto dell'altra (preponente o mandante) la conclusione di contratti in una zona determinata (art. 1742 c.c.), mentre il procacciatore d'affari è colui che raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole alla ditta da cui ha ricevuto l'incarico di procacciare tali commissioni, senza vincolo di stabilità (a differenza dell'agente) e in via del tutto occasionale.

T. Trani, 8.5.2000, in *Contr.*, 2002, 3, 288

La differenza tra contratto d'agenzia e contratto di procacciamento d'affari risiede nel fatto che il rapporto tra preponente ed agente è caratterizzato da continuità e stabilità, mentre il rapporto tra preponente e procacciatore è caratterizzato da episodicità e discontinuità. La mancata iscrizione dell'agente nell'apposito albo previsto dalla l. n. 316 del 1968 non dà luogo a nullità del contratto d'agenzia, posto che tale requisito non è più ritenuto indispensabile dalla direttiva n. 86/653/CE. L'agente non iscritto, tuttavia, non può invocare a proprio favore le eventuali provvidenze previste dagli accordi nazionali di categoria, se non espressamente richiamate nel contratto.

Cass. civ., sez. lav., 14.5.2007, n. 11024, in *Giust. civ. mass.*, 2007, 5

Il diritto dell'agente alle provvigioni si prescrive in cinque anni ex art. 2948 c.c.; altrettanto vale per il procacciatore d'affari al quale sono applicabili in via analogica le disposizioni del contratto d'agenzia che non presuppongono un carattere stabile e predefinito del rapporto. (Nella specie la S.C. ha confermato la sentenza di merito che aveva qualificato come rapporto di lavoro riconducibile alla figura dell'agente o del procacciatore d'affari, l'attività intercorsa tra il resistente e un sindacato, volta a procac-

ciare deleghe relative a pratiche dei lavoratori, successivamente espletate dall'organizzazione sindacale).

A. Torino, 16.1.2004, in *Massima redazionale*, 2005

La figura del mediatore, rispetto alle figure affini, si caratterizza per la sua posizione di imparzialità; infatti l'agente è legato da uno stabile rapporto con una delle parti dell'affare, nel cui esclusivo interesse agisce quale ausiliario per la promozione della conclusione di contratti, limitandosi a procurare clienti ed avendo diritto alla provvigione da parte del solo committente, il procacciatore è un collaboratore occasionale la cui attività promozionale è l'attuazione del rapporto intercorrente con il preponente, dal quale soltanto può pretendere la provvigione e, infine, il mandatario assume nei confronti del mandante l'obbligo del compimento degli atti giuridici necessari per l'espletamento dell'incarico della conclusione di un contratto, maturando il diritto al compenso indipendentemente dal risultato raggiunto.

T. Bologna, sez. II, 17.4.2007, n. 837, in *Il merito*, 2007, 7-8, 41 e *Il merito*, 2007, 9, 37

La mediazione (art. 1754 ss. c.c.) ed il contratto atipico di procacciamento d'affari 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 ed organico (a differenza dell'agente) può pretendere il compenso.

P. Monza, 19.12.1986, in *Giur. it.*, 1989, I, 2, 338, con nota di Arbore

La differenza tra il rapporto di mediazione e quello, atipico, di procacciamento di affari sta nell'imparzialità del mediatore, il quale può pretendere la provvigione da entrambe le parti del negozio principale, a fronte della parzialità del procacciatore, il quale riceve l'incarico, e può pretendere la provvigione, da una sola parte; dalla diversità di tali rapporti deriva che al procacciatore di affari non si applica la prescrizione breve di cui all'art. 2950 c.c.

Cass. civ., sez. II, 6.4.2000, n. 4327, in *Mass. Giur. it.*, 2000

La mediazione (artt. 1754 ss. c.c.) ed il contratto atipico di procacciamento d'affari 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 ed organico (a differenza dell'agente) può pretendere il compenso. I due rapporti 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 ed 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. civ., sez. III, 16.7.2002, n. 10286, in *Foro it.*, 2003, 1, 1186

La mediazione e il contratto di procacciamento di affari si distinguono sotto il profilo della posizione di imparzialità del mediatore rispetto a quella del procacciatore, che agisce su incarico di una delle parti interessate alla conclusione dell'affare e dalla quale può pretendere il compenso, pur non essendo legato a quest'ultima da un rapporto stabile e organico.

Cass. civ., sez. III, 4.3.2002, n. 3103, in *Giust. civ. mass.*, 2002, 383

Lo svolgimento delle sole trattative in vista della conclusione di un contratto può essere oggetto di mandato con rappresentanza, in quanto la prestazione del mandatario non deve consistere necessariamente nella conclusione di negozi giuridici, ma può concretarsi anche nel compimento di atti volontari non negoziali, e le norme sulla rappresentanza sono applicabili, per analogia, anche agli atti giuridici leciti c.d. simili ai negozi (quali la costituzione in mora, la denuncia di vizi, le partecipazioni in genere, ecc.). Ne consegue che, allorché le trattative siano svolte da un mandatario con rappresentanza - sia pure limitata alla sola fase precontrattuale, con esclusione della stipula del contratto - gli atti compiuti dal rappresentante sono direttamente ed automaticamente imputati al rappresentato, con conseguente riferibilità a quest'ultimo della responsabilità precontrattuale eventualmente configurabile.

§ 4. Considerazioni conclusive

Cass. civ., sez. I, 23.2.2000, n. 2069, in *Dir. e giur.*, 2005, 149

Ai contratti non espressamente disciplinati dal codice civile (contratti atipici o innominati) possono legittimamente applicarsi, oltre alle norme generali in materia di contratti, anche le norme regolatrici dei contratti nominati, quante volte il concreto atteggiarsi del rapporto, quale risultante dagli interessi coinvolti, faccia emergere situazioni analoghe a quelle disciplinate dalla seconda serie di norme (principio affermato dalla S.C. con riferimento ad una vicenda di leasing cd. "traslativo" cui è stata ritenuta applicabile la norma che disciplina la risoluzione del contratto di vendita con riserva di proprietà - art. 1526 c.c. - e conseguentemente inapplicabile il regime di cui all'art. 1458, 1° co., seconda ipotesi c.c.).

Cass. civ., sez. III, 13.1.2005, n. 574, in *Giust. civ. mass.*, 2005, 1

Ai contratti non espressamente disciplinati dal c.c. sono applicabili - oltre alle norme generali in materia di contratti - quelle regolatrici dei singoli contratti nominati tutte le volte in cui il concreto atteggiarsi del rapporto, quale risultante dagli interessi delle parti, evidenzia l'esistenza di situazioni analoghe a quelle disciplinate da queste ultime, con la conseguenza che, in tema di locazione finanziaria c.d. "traslativa", qualora tale tipo contrattuale si risolva per inadempimento dell'utilizzatore, la disciplina applicabile in via analogica è quella dettata dall'art. 1526 c.c. per la risoluzione del contratto di vendita con riserva di proprietà, di talché il venditore, da un canto, deve restituire i canoni riscossi, dall'altro, ha diritto ad un equo compenso per l'uso della cosa, oltre al risarcimento del danno, l'equo compenso ricomprendendo la remunerazione del godimento del bene, il deprezzamento conseguente alla sua non commerciabilità come nuovo, il logoramento per l'uso (escluso, pertanto, il mancato guadagno), il risarcimento del danno derivando, a sua volta, da un (eventuale) deterioramento anormale della cosa dovuto all'utilizzatore. In particolare, quanto al risarcimento del danno, se il contratto ne preveda la liquidazione attraverso una clausola penale, questa può essere ridotta dal giudice (art. 1384 c.c.) se eccessiva, tenendo conto del guadagno che il concedente si attendeva dal contratto se l'utilizzatore avesse adempiuto alla propria obbligazione di pagamento dei canoni, senza che, in contrario, possano ritenersi funzionali ad altra, diversa interpretazione le disposizioni di cui agli artt. 13 ss. della convenzione di Ottawa dettate in tema di leasing internazionale (e recepite dall'ordinamento italiano con l. 14.7.1993, n. 259), le quali, per converso, se rettamete interpretate, conducono a soluzione ermeneutica affatto analoga a quella sopraindicata.