



Carrara, 11 novembre 2025
DL/

Spett.le

AGENTI DI COMMERCIO E PROCACCIATORI DIFFERENZE E CONSEGUENZE

Con l' articolo *“Procacciatore d' affari caratterizzato da occasionalità”* Paola Grattieri ed Alessandro Limatola (Il Sole 24 Ore del 31 ottobre scorso) hanno commentato l' Ordinanza della Corte di Cassazione n. 27571/2025 relativa alla vertenza instauratasi tra ENASARCO (l' ente di previdenza degli agenti e rappresentanti di commercio) ed una SRL attiva nel settore calzaturiero. Oggetto della controversia: se tre collaboratori di quest' ultima dovessero considerarsi *“agenti di commercio”* come voleva l' ente previdenziale oppure *“procacciatori d' affari”* come i loro contratti invece statuivano nero su bianco.

La prima figura – spiega l' articolo - *“...si caratterizza non solo per la stabilità e la continuità dell' attività promozionale, ma anche perché dà vita a una collaborazione professionale autonoma e non episodica...”* ⁽¹⁾. Il secondo invece costituisce *“una figura atipica non disciplinata espressamente dal codice civile”* che peraltro *“si limita a raccogliere ordinazioni o proposte di contratto da parte di potenziali clienti...senza disporre di poteri di rappresentanza ⁽²⁾, né di un vincolo di esclusiva. La sua attività è, per natura, episodica o non stabile, e si esaurisce nella mera segnalazione di affari, senza obbligo di promozione costante o di coordinamento con il proponente”*.

I suddetti concetti si ritrovano in effetti anche nell' Ordinanza, ma non ne sono a ben vedere la “chiave” decisionale. La Suprema Corte ha infatti posto in rilievo questi altri elementi di fatto:

- a) *“...le lettere di incarico prevedevano “...l' assegnazione di una sfera territoriale specifica di attività...” fuori dei confini italiani;*
- b) prevedevano altresì *“...un significativo impegno di stabilità e continuità...”* attestato anche dalle modalità e tempi di scioglimento del rapporto;

¹ Merita ricordare che Rappresentante di commercio è l' intermediario autorizzato a stipulare, direttamente con la sua firma, i contratti di vendita. Egli quindi impegna l' impresa Mandante. L' Agente invece raccoglie gli ordinativi e li sottopone alla Mandante per l' accettazione. Quest' ultima - finché non vi è accettazione o, nel silenzio, non è decorso un certo tempo - non ha obbligazioni verso l' Ordinante. La figura dell' Agente è senz' altro la più diffusa.

² La “rappresentanza” non ha qui valore giuridico (cfr. nota 1). Significa semplicemente che il Procacciatore non si presenta ai potenziali clienti come “incaricato” dell' impresa Mandante, bensì come un autonomo intermediario.

- c) i tre collaboratori erano iscritti all' ENASARCO da moltissimi anni in qualità di agenti, ma senza mandati (cfr. il successivo punto g);
- d) intrattenevano rapporti con la SRL da diversi anni;
- e) percepivano “considerevoli” compensi provvigionali attraverso fatturazioni mensili;
- f) beneficiavano altresì di acconti sulle provvigioni.
- g) il rapporto con la SRL era esclusivo.

Con tutti questi dati non si vede in effetti come la SRL abbia potuto coltivare speranze di successo. L' unico elemento che consideriamo in qualche misura dubbio è quello sub a), come si dirà tra poco. Il caso comunque insegna molte cose sui rapporti di “procacciamento”.

. - 1 -

In primo luogo il “procacciamento” costituisce una eccezione ai trattamenti previdenziali (non vi va infatti soggetto) e deve perciò essere soppesato attentamente da chi ne è tentato. Il pericolo di una diversa riqualificazione viene infatti da più parti: dall' ENASARCO (che dispone di diritti di controllo specifici), dai controllori tributari (che si occupano anche dei rapporti di lavoro), dal collaboratore stesso ⁽³⁾, magari a seguito di contrasti subentrati nel corso del rapporto con l' impresa Mandante.

Si deve sempre diffidare di chi mostra di ambire (o aderisce volentieri) ad un rapporto del tutto irregolare, assolutamente volontaristico e poco tutelato.

. - 2 -

Una lettera d' incarico è certamente opportuna (anzi: necessaria per la chiarezza dei patti) ma – se quello che si vuole è un genuino “procacciamento” - bisogna guardarsi bene dal tracciare diritti e doveri uguali, o comunque simili, a quelli di un agente di commercio. In ogni caso: se il procacciatore è residente in Italia, non importa il luogo di esercizio dell' attività (la “zona” assegnatagli).

. - 3 -

La “zona” non ha una definizione nel contratto collettivo riguardante agenti e rappresentanti di commercio. La sua ampiezza geografica è quindi liberamente determinata dalle parti in rapporto al numero potenziale di clienti che vi si trovano, delle distanze da percorrere, dell' organizzazione dell' Agente (se opera da solo, se ha una sua struttura organizzata, se si avvale di sub-agenti, e così via). Essa pertanto può essere più o meno estesa. L' importante è che non si sovrapponga mai al territorio di competenza di un altro agente della medesima impresa Mandante ⁽⁴⁾, per i medesimi prodotti o tipologia di clientela.

Un dato che non è mai messo in risalto a sufficienza: per tutte le vendite realizzate dalla Mandante in una determinata zona (ad esempio: ordinativi ricevuti direttamente via *mail* oppure procurati da altri) la provvigione spetta di norma all' Agente cui essa è contrattualmente assegnata ⁽⁵⁾.

. - 4 -

Il Procacciatore invece non ha una sua zona esclusiva. Non ha diritto alle provvigioni sugli ordinativi che la Mandante riceve, o si procura, nell' area geografica in cui si muove il Procacciatore. La quale *area* potrebbe tranquillamente essere individuata - nella lettera d'

³ E suoi aventi causa. Non si considera mai abbastanza che il “collaboratore amico fidato” può avere familiari esigenti, eredi esosi, creditori con avvocati puntigliosi, ecc.

⁴ Se l' impresa Mandante ha una forte struttura produttiva gli Agenti possono differenziarsi in rapporto a precisi prodotti, o tipi di clientela. Un ipotetico Agente di LVMH – che dispone di decine di marchi, dalla moda ai vini – si occuperà prevedibilmente di un solo tipo di prodotto (ad esempio i vini) e si rivolgerà perciò ad una specifica clientela (alberghi, ristoranti, GDO, ecc.). Egli non avrà mai conflitti con il collega che invece si occupa – nella medesima *zona* – di pelletteria.

⁵ Salvo motivato patto contrattuale, magari in misura ridotta rispetto a quella ordinaria.

incarico - “in negativo”: tutto il mondo meno le zone assegnate ad Agenti o per ipotesi gestite direttamente dalla Casa Mandante.

L’ indicazione “in positivo” (ad esempio: il Canada) non sovverte la situazione appena descritta: non genera il diritto alle provvigioni sugli ordinativi provenienti da quel Paese, se non per gli affari effettivamente *procacciati*. Non esclude la nomina di Agenti per specifiche località del Canada. Non esclude la disdetta senza preavviso del contratto di “procacciamento”.

Per questo, subito prima del par. 1, si è parlato di *unico* elemento dubbio. Nell’ Ordinanza non vi sono indicazioni al riguardo.

. – 5 -

Un rapporto di procacciamento, non attribuendo particolari diritti oltre alla remunerazione per gli affari effettivamente e direttamente procurati, non può per converso comportare troppi doveri. Un Agente invece instaura con la Mandante – come l’ articolo de Il Sole riporta – una *collaborazione professionale*: egli si rapporta così alla Mandante per i programmi di vendita, talvolta anche per la definizione e l’ ammodernamento dei prodotti, per il rispetto di determinati *target* quantitativi, per le strategie commerciali. Diventa insomma una “spalla” del Mandante, un “congegno” – sia pure esterno – della macchina produttiva di questo.

Il Procacciatore – a paragone – è invece un “cane sciolto”. Non è obbligato a lavorare esclusivamente per il Mandante. Non deve rapportarsi con lui per aggiornamenti e tanto meno programmi. Non è sottoposto ad alcun *budget*. Può lavorare se vuole, e anche non lavorare, senza con ciò rendersi inadempiente. Di solito è per il Mandante una figura assolutamente marginale. Ecco perché si parla usualmente di attività episodica e precaria

. – 6 -

Il volume d’ affari non segna – da sé solo – il confine tra agenzia e procacciamento. Nel caso la Cassazione ha utilizzato la consistenza dei compensi percepiti (“*considerevoli*”), e la loro continuità nel tempo (fatturazioni mensili), nonché il prelievo di acconti provvigionali, come indicatori – congiuntamente intesi ed in aggiunta al resto – della esistenza di una “collaborazione professionale” (cfr. par. 5). Nella realtà potrebbe ben verificarsi il caso di un Agente svogliato, o anziano, o decadente. E – al contrario - di un Procacciatore attivo e brillante. Ma ciò non modificherebbe le considerazioni appena esposte.

Nel settore lapideo a noi così vicino, per dire, un Procacciatore può intermediare una fornitura importante (ad esempio il rivestimento esterno di un intero grattacielo) ottenendo una provvigione intuitivamente *considerevole*. Ma non per questo (in assenza d’ altro) si potrebbe dedurre che *allora* egli è un Agente. Mancherebbero comunque le *altre* condizioni per riconoscerlo tale. Quel contratto, pur ricco, resterebbe perciò un “episodio”.

. – 7 -

Un ultimo insegnamento: non è la volontà delle parti a stabilire la tipologia della loro relazione (e conseguentemente le relative regole) “*essendo necessario* – scrive la Suprema Corte, n.d.r. – *accertare la natura reale del rapporto in base al suo concreto atteggiarsi...*”. Per cui, a dispetto del contratto (cfr. primo capoverso di questo commento), la Corte ha “accertato” che il rapporto rientra in quelli di Agenzia.

ENASARCO ha potuto così esigere i contributi conseguenti.

. – 8 -

Nulla da dire al riguardo. Tuttavia ci sembra alquanto riduttivo riportare la questione agli elementi meramente *quantitativi* (misura provvigioni, intensità fatturazioni, maggiori o minori forme di coordinamento, ecc.), stabilendo la linea di discriminazione sulla base dei concetti di stabilità e continuità (peraltro piuttosto indeterminati). Si dovrebbe invece dare maggior risalto ai patti contrattuali, e quindi ai diritti/doveri che le parti hanno inteso reciprocamente riconoscersi.

Se si prova a schematizzarli si ottiene infatti questa situazione:

N°	DESCRIZIONE	AGE	PRO
1	Zona in esclusiva (nessun altro agente o procacciatore)	SI	NO
2	Tutele nel caso di modifiche della zona	SI	NO
3	Provvigioni su tutti gli affari, da chiunque conclusi nella zona	SI	NO
4	Provvigioni su affari promossi e però non eseguiti dal Mandante	SI	NO
5	Diritto al trattamento di quiescenza (FIRR)	SI	NO
6	Diritto al trattamento previdenziale/pensionistico	SI	NO
7	Patto di non concorrenza durante il rapporto	SI	NO
8	Patto di non concorrenza dopo lo scioglimento del rapporto	SI	NO
9	Libertà di apportare variazioni nel contratto, nonché la sua disdetta	NO	SI
10	Libertà di lavorare e produrre	NO	SI
11	Libertà di coordinarsi o meno con la Casa Mandante	NO	SI

in cui è perfettamente visibile che l' Agente (colonna AGE) NON è mai completamente autonomo, mentre il Procacciatore (colonna PRO) risulta decisamente più *anarchico*. In compenso però il primo è tutelato, mentre il secondo è privo di difese ⁽⁶⁾. Attingendo, per un paragone, ai diritti civili, l' Agente è a tutti gli effetti un "*coniuge*", il Procacciatore un mero "*concubino*" (se non addirittura un "*amante*"). E chi – per questa seconda figura - volesse affermare la sussistenza di un non detto rapporto uxorio, non dovrebbe guardare semplicemente al numero dei doni, al loro valore, o all' intensità dell' amore manifesto o secretato. Dovrebbe verosimilmente badare di più alla presenza di una casa comune, di fondi e spese condivisi, alla presenza di figli con il cognome "*di famiglia*".

. – 9 -

Ci domandiamo allora – per mero esercizio accademico - perché mai dovrebbe essere frustrato come indebito l' eventuale intendimento delle parti (Casa Mandante da un lato, intermediario dall'altro) di dar vita ad un rapporto del tutto libero ed *indifeso* su entrambi i fronti come quello riportato nella tabella, colonna PRO ⁽⁷⁾. E cosa – in assenza di loro ripensamenti – legittimerebbe il cambiamento forzoso della tipologia contrattuale imposto dall' esterno soltanto perché risultano straordinari – per stare alla metafora di par. 8 – sia i doni che le manifestazioni d' amore (leggasi: intensità della collaborazione). Bisogna semmai dimostrare – di caso in caso - che il rapporto non è quello risultante dalle carte. L' illecito, insomma, dovrebbe sussistere esclusivamente quando la volontà espressa nel contratto non è genuina ma *simulata*.

Intuitivi motivi obbligano in ogni caso a maneggiare con grandissima attenzione ogni ipotesi di procacciamento, per di più se estremo come quello appena ipotizzato (per i motivi si fa rinvio al precedente par. 1). Cassazione *docet*.

. * * * *

Confidando d' aver offerto un utile contributo, restiamo a disposizione ed inviamo i migliori saluti.

DONNINI & ASSOCIATI
Dr. Luciano Donnini

DONASS-CIR/CIR25-CIR/POR

⁶ L' unica difesa è infatti negare i patti e pretendere così la qualifica di Agente.

⁷ Fiscalmente non vi sono differenze di trattamento.