

## Il procacciatore d'affari non va iscritto all'Enasarco, ma attenzione!

**Q**uali sono le differenza fra agente di commercio e procacciatore d'affari? Lo spunto per queste note nasce da una recente risposta dell'Enasarco ad una azienda che richiedeva se doveva iscrivere all'Ente un proprio procacciatore d'affari.

**le Caratteristiche che differenziano l'agente di commercio dal procacciatore sono la stabilità e la continuità**

*"... le comunichiamo che NON devono essere iscritti all'Enasarco tutti coloro che svolgono un'attività che, seppur finalizzata alla promozione-conclusione di contratti, è attuata senza i necessari requisiti di stabilità e continuità del rapporto con la Ditta e senza assunzione in proprio del rischio economico ..... Pertanto i procacciatori di affari NON devono essere iscritti".... ma continua l'Ente "ATTENZIONE , nel caso in cui il Vostro collaboratore svolga un'attività i cui requisiti sono riconducibili a quelli dell'Agente di Commercio (in particolar modo facendo riferimento alla stabilità dell'incarico) egli può essere considerato a tutti gli effetti un Agente. Infatti la figura del Procacciatore di Affari presume l'assoluta occasionalità della prestazione finalizzata alla promozione di affari. Pertanto anche un ridotto volume di affari, ma ripetuto nel tempo, potrebbe essere valutato in sede di accertamento come la prova dell'esistenza di fatto di un mandato di agenzia. Nell'eventualità sopraccitata sarà opportuno che lo stesso provveda ad effettuare gli adempimenti perché, in caso di visita ispettiva, è passibile dell'applicazioni delle ammende previste....."*

Troppo spesso vediamo il ricorso a questa forma di collaborazione, senza che le mandanti tengano conto delle implicazioni di legge e senza sufficiente conoscenza dei diritti da parte degli incaricati. Già dalla risposta dell'Enasarco si deduce quali sono le caratteristiche che differenziano l'Agente di Commercio dal Procacciatore: la stabilità e la continuità. Per definizione del Codice Civile con il contratto di agenzia, l'Agente assume stabilmente e verso retribuzione l'incarico di promuovere contratti in una zona determinata. Il procacciatore d'affari invece svolge la sua attività per la mandante in modo saltuario ed occasionale senza particolari vincoli (esclusiva, zone).

Il procacciatore può essere occasionale o continuativo. Il primo svolge l'attività in via del tutto sporadica, non deve aprire una partita Iva, non tiene una contabilità fiscale e può guadagnare massimo fino a 5



mila euro l'anno. Superata questa soglia, viene considerato procacciatore d'affari continuativo e deve iscriversi al Registro Imprese, avere una partita Iva e pagare i contributi INPS. L'Agente di Commercio si differenzia dal procacciatore, oltre che per il regime fiscale e previdenziale, soprattutto per i diritti che gli vengono riconosciuti dal Codice Civile e dagli A.E.C. Al procacciatore non spettano preavviso, indennità di fine rapporto, tutela di zona, diritto alle provvigioni indirette, contributi Enasarco ecc.

Gli agenti possono intraprendere rapporti di procacciamento con aziende, ma devono essere consapevoli che questi incarichi sono senza alcuna tutela; le imprese, per contro, dovranno tener conto delle possibili implicazioni economiche nei confronti dell'Enasarco in caso di continuità di rapporto.