

Note sparse a ridosso dei contratti funzionali alla circolazione e alla gestione di beni e servizi

Roberto Pardolesi

1.- Nell'ambito del progetto sui "contratti per l'impresa" mi è stato chiesto di passare in rassegna i contributi relativi ai contratti funzionali alla circolazione/gestione di beni e servizi. Un'opportunità che mi onora, una responsabilità di non poco conto, date la finezza del disegno complessivo (sul quale confido di tornare più oltre) e la qualità dei lavori che ho potuto leggere in anteprima. Di là da queste notazioni in odore di ovvietà, al momento di render conto dell'attività svolta mi confronto con la difficoltà di trovare un filo conduttore. Sarebbe stato comunque problematico imbarcarsi in tassonomie ispirate a etichette esili e sfrangiate, dai contratti delle imprese ai contratti necessariamente o naturalmente d'impresa; né il quadro sarebbe migliorato importando la coasiana dialettica fra organizzazione gerarchica e cooperazione negoziale. A maggior ragione perché la funzionalità alla circolazione/gestione di beni e servizi sembra più un contenitore residuale –i.e., tutto ciò che non trova collocazione ad altro titolo- che un criterio tassonomico con qualche pretesa di credibilità.

A conti fatti, l'etichetta sottende una collezione di tipi contrattuali (e, forse, categorie, come si avrà modo di argomentare) variamente afferenti, anche se non con carattere di esclusività, all'attività d'impresa¹. Tanto vale, allora, prenderne atto e rinunciare a pretese ambiziose di organicità. Negli appunti che seguono darò conto, in maniera del tutto "pointilist", di rilievi sparsi innescati dalla lettura degli articoli che il lettore troverà nel libro. A partire da una riflessione non formale sul tipo contrattuale.

2.- Sul tipo, in estrema sintesi. E' strumento (tassonomico) di individuazione dei tratti salienti/distintivi di un'operazione economica (qui intesa, in prospettiva affatto despecializzata, come frammento di attività incidente sull'allocazione delle risorse disponibili). Il tipo, isolato per via di qualificazione (ch'esso stesso contribuisce a determinare), comporta –e qui sta il pregio della costruzione concettuale- applicazione della disciplina imperativa e rinvio a regole dispositive, *default rules*², per l'ipotesi, del tutto normale, di incompletezza contrattuale.

3.- Una prima chiosa. La tipificazione non è traiettoria necessaria. Il *common law*, e la pleora montante dei contratti alieni, non passano attraverso il crivello del tipo. La pattuizione, assistita da *consideration*, conosce i limiti esterni dei divieti di *public policy* e contribuisce, per la sua parte, a creare i modelli, appunto le *default rules*, tutte contenute nei quattro angoli del testo contrattuale, allo scopo di arginare fenomeni di *implication*. In sostanza, il giurista d'oltre Manica s'ispira a un modello, se si preferisce a uno standard, che ha già manifestato sul campo la sua idoneità a regolare una relazione più o meno complessa; l'esperienza, più che il cimento dell'armonia e dell'invenzione, detterà il modo di atteggiarsi del programma contrattuale. Non un solco, dunque, qual è il tipo, ma la collaudata iterazione di una pratica che si è mostrata utile in passato, rischiarando il "meeting of the minds" fino al punto di precludere ogni intervento del giudice inteso a definire, a colpi di *implied terms*, che cosa le parti abbiano davvero voluto.

¹ Ecco il catalogo: contratto estimatorio (C. Romeo); concessione di vendita (M. Meli); contratto di trasporto (A. Federico); mandato commerciale (G. Capo); spedizione (A. D'Adda); agenzia (G. De Cristofaro); mediazione (S. Monticelli); deposito (E. Camilleri); conto corrente ordinario (C. Motti).

² Sulla funzione delle regole di *default*, come pure sulle precisazioni da mettere in conto quando se ne prospetti l'analogia alle norme dispositive, v., riassuntivamente, G. Bellantuono, *I contratti incompleti nel diritto e nell'economia*, Padova, 2000, *passim*.

4.- Una seconda chiosa. L'applicazione delle norme imperative connesse al tipo comporta un *trade-off* fra costi privati e costi sociali. Mentre la predisposizione di un "kit" regole dispositive promette l'abbattimento dei costi transattivi³.

Sul primo profilo, mette conto osservare che la norma imperativa, magari in forma di divieto, mira a evitare costi sociali (ossia diseconomie proiettate all'esterno della cerchia dei soggetti impegnati nella programmazione contrattuale), ma può implicare costi privati, in forma di assetti sub-ottimali, ovvero di oneri elusivi quando gli incentivi siano sufficientemente allettanti. Il fondamento del divieto va, per conseguenza, scrutinato con attenzione, specie sotto il profilo della proporzionalità.

Si pensi al caso della mediazione, intorno alla quale si sviluppa uno dei contributi in rassegna. Alla luce di una disciplina risalente, la mediazione poteva essere esercitata soltanto dagli iscritti al relativo ruolo (con tanto di diniego del diritto a provvigioni per l'operatore abusivo). Ruolo che è stato soppresso ad opera dell'art. 73 d. lgs. 59/10., nell'ambito di un impulso legislativo -nemmeno a dirlo, di matrice europea- ispirato all'obiettivo della liberalizzazione delle attività professionali (v., infatti, l'art. 74 del medesimo decreto per quanto attiene agli agenti di commercio). Non più iscrizione a seguito di esame abilitativo, dunque, ma semplice dichiarazione di inizio di attività, D.I.A., alla Camera di commercio (successivamente divenuta segnalazione certificata, ovvero, con vago senso di vertigine, S.C.I.A.), che importa iscrizione nel registro delle imprese o nel R.E.A. (Repertorio delle notizie economiche e amministrative). Quel che è successo poi meriterebbe trattazione a sé. Perché la Cassazione, con sentenza 8 luglio 2010 n. 16147, ha spiegato che la norma in parola aboliva, sì, il ruolo, ma non la sua legge istitutiva, del '39, sicché "hanno diritto alla provvigione i soli mediatori iscritti nei registri o nei repertori tenuti dalla camera di commercio"; e, a livello di attuazione, il d.m. 26 ottobre 2011, all'art. 12, ha aperto un varco al procacciatore d'affari in veste di mediatore occasionale, ma solo per sessanta giorni e non più di una volta all'anno a seguito di presentazione di apposita "Scia-Moc" (Dio ci scampi!). Nel dettaglio di questa storia emblematica di contorcimenti e neutralizzazioni non è il caso di entrare. In termini più generali, e decisamente condiscendenti, si potrebbe affermare che il quadro complessivo prospetta un apparato disciplinare decisamente superfetante. Va da sé che le intenzioni sono buone. Uno scrutinio preventivo di affidabilità aspira a togliere dal giro operatori disinvolti, inclini a lucrare pesantemente sull'asimmetria informativa di chi deve, nella sostanza, avvalersi dei loro servizi e non è in grado di sceverare fior da fiore. Sennonché, non par dubbio che lo sbarramento a monte riuscirebbe risolutamente eccedentario rispetto al bisogno -perché mettere a repentaglio il compenso pattuito anche per chi ha prestato un servizio ineccepibile e di piena soddisfazione per chi l'ha richiesto?-, se vi fosse spazio per un efficace controllo *ex post* delle pratiche abusive. Ma qui ci si scontra con la crisi endemica della giustizia civile (con costi sociali comunemente riconosciuti in almeno un punto percentuale del Prodotto interno lordo), col suo accumulo inenarrabile di arretrati e tempi di esercizio che portano la supposta culla del diritto a posizioni ignobili nelle classifiche *à la* Doing Business e dintorni. Come dire che l'avvitamento ha origini molto più profonde e non si risolve a colpi d'improbabile bacchetta magica.

Quanto al secondo profilo -che, si ricorderà, atteneva alla compressione dei costi transattivi-, conviene ricordare come, secondo un approccio iper-semplificato (epperò assai vicino al senso comune) di analisi economica del diritto, la qualità delle regole dispositive si misura, in prima approssimazione, sul tasso di devianza. Lo standard risponde alla sua funzione vocazionale se corrisponde alle esigenze dei più. Regole di default sistematicamente pretermesse tradiscono la loro missione, che è poi quella di anticipare l'assetto su cui le parti, secondo una logica squisitamente maggioritaria, convergerebbero a seguito di negoziazione *ad hoc*: il che consente, appunto, un

³ Per chi voglia coltivare questa prospettiva tornerà utile l'inquadramento proposto da R.Cooter e a., *Il mercato delle regole. Analisi economica del diritto civile* ², I, *Fondamenti*, Bologna 2006, 159 ss. Valgono, beninteso, i moniti (anche contro l'eccesso di semplificazioni) di A. Gambaro, *Contratto e regole dispositive*, in *Riv. dir. civ.*, 2004, I, 1, che, tuttavia, non devono chiudere le porte all'esplorazione dell'ulteriore frontiera, quella concernente le regole che governano le modalità di sostituzione delle regole di default, di recente intrapresa da I. Ayres, *Regulating Opt-Out: An Economic Theory of Altering Rules*, 121 *Yale L.J.* 2032 (2012).

significativo contenimento dei costi transattivi, perché basta prendere all'ingrosso quanto già elaborato a livello ordinamentale. Invece, le parti con necessità idiosincratice avranno bisogno di ritagliare la disciplina del loro rapporto sui propri specifici interessi e si caricheranno dell'onere di definire la disciplina più congrua. Ovvio che lo scostamento sistematico –si pensi, per fare un esempio incisivo, alla normativa codicistica sulle sopravvenienze: c'è chi ha mai visto un contratto tra operatori consapevoli in cui questa disciplina non sia derogata?- denuncia la cattiva qualità del dettato legislativo, cattiva non in quanto intrinsecamente “deplorable”, ma perché non rispondente alle aspettative normali di chi dovrebbe avvalersene (col risultato di costringere a negoziazioni onerose, anche se nel tempo –come meglio si dirà tra un momento-, l'affiorare nella prassi di una nuova modellistica andrà a smussare questa criticità).

5.- Con qualche velleità di equilibrismo, è dato aggiungere una chiosa ulteriore. La tipicità sociale, in quanto alternativa a quella dei contratti nominati, semplifica il processo di validazione ex art. 1322 c.c., ma non aiuta sul versante dell'individuazione della disciplina. Mi spiego. Il penetrante intervento sui modi di svolgimento dell'autonomia privata, divisato da un legislatore incline a subordinare l'*enforcement* del contratto a una valutazione di meritevolezza di tutela per l'interesse perseguito, svapora di fronte a una prassi che recepisce e metabolizza l'operazione contrattuale, anche in assenza di un beneplacito legislativo. Io c'ero, per esempio, quando, in epoca giurassica o quasi, il Pretore di Vigevano vide per primo passare un assetto contrattuale che non rispondeva ai tipi conosciuti e s'interrogò, per conseguenza, sul diritto di cittadinanza del contratto di leasing nel nostro ordinamento, Da allora molta acqua è passata sotto i ponti e nessuno si sognerebbe di chiedersi se il leasing, che rimane legislativamente innominato (o quasi), abbia titolo a farsi⁴rispettare in corte. La tipicità sociale, però, non scioglie (o, almeno, non scioglie nell'immediato), il problema della disciplina applicabile, che sarà cercata, fino a che non si determinerà l'assetamento da prassi consolidata, attraverso tecniche quale la sussunzione, l'assorbimento, il metodo tipologico etc.

D'altro canto, e vengo così all'ultima chiosa sulla battuta introduttiva, il *by-pass* sistematico della disciplina dispositiva (di cui si diceva nella chiusa del paragrafo precedente) lascia intravedere una tecnica alternativa, vicina –per gli effetti pratici- allo stile del *common law*. (Il che, sia detto per inciso, fornisce un indizio in più sull'opportunità di rivedere la *summa divisio* rispetto al diritto continentale: ma questa è davvero un'altra storia...). La deviazione sistematica, infatti, induce a una prassi iterativa e “self-contained”, sovente attuata attraverso il potere normativo d'impresa, ovvero tramite l'elaborazione modellistica delle associazioni di categoria. Vera la premessa, sarà inevitabile riconoscere che il caso in cui le regole dispositive sono effettivamente chiamate a concorrere all'abbattimento dei costi transattivi si riduce a un novero marginale di contrattazioni per così dire ‘occasional’.

6.- Tirando le somme, si dovrebbe convenire che la tipificazione è un espediente tassonomico, che asseconda l'individuazione di una disciplina applicabile per *default* quante volte le parti non abbiano deciso di ritagliarsene una più appropriata alle loro esigenze peculiari. Nulla più, dunque, di un'indicazione di massima, in quanto presuntivamente idonea a gestire adeguatamente gli interessi in gioco. Qui, però, emerge il dato più inquietante nella prospettiva dell'elaborazione analitica: ossia la tendenza, assai più che strisciante, a fare della disciplina dispositiva una sorta di matrice regolatoria, con sotteso (inesplicato ma pregnante) carattere di vincolatività.

Nelle pagine, spesso pregevoli e sempre solidamente costruite, che ho avuto il privilegio di leggere in forma di *draft*, questa tendenza emerge a più riprese. Il lettore si troverà alle prese con rilevazioni minute circa la possibilità che il dispiegarsi dell'autonomia privata, in quanto non corrispondente all'assetto ipotizzato dal legislatore, comporti “uscita” dal tipo. Che fare della spedizione per conto

⁴ Per una ricognizione aggiornata di un tema da annoverare tra i classici v. ora E. Del Prato, *Contratto misti: variazioni sul tema*, in *Riv.dir. civ.*, 2012, I, 86.

altrui ma in nome proprio? Riesce il trasporto multimediale a indurre alla riconsiderazione degli spazi di autonomia privata con riguardo alle ricorrenti affermazioni circa l'inderogabilità delle disposizioni sul trasporto volta a volta terrestre, marittimo, ferroviario o aereo? Troveremo un'identità per il mandato commerciale nell'ambito dei modelli di cooperazione gestoria? Posta l'irriducibilità della mediazione atipica al mandato, si riuscirà a conciliare l'esistenza di un incarico con l'imparzialità del mediatore?

Questi, e molti altri interrogativi di analoga tessitura, rivelano un elevato indice di sofisticazione interpretativa, talora al limite del virtuosismo. Ma, a mio avviso, denunciano l'inconveniente di creare problemi di riflesso, là dove, forse, non ce n'è bisogno. Il tipo è un supporto, una scorciatoia metodologica, guai a farne un camice di Nesso. Uscire dal tipo, per intenderci, non è commettere peccato; e non implica neppure la disattivazione irreversibile dei meccanismi euristici che abbiamo sopra sinteticamente evocato. Vuol dire, semplicemente, non lasciarsi catturare dagli stereotipi. E cercare le criticità là dove esse reclamano un autentico impegno di sistemazione concettuale.

7.- Di là dal tipo c'è la categoria. A riprova del fatto che il primo è uno strumento da utilizzare con un minimo di cautela, per evitarne la trasformazione in una griglia oppressiva. La categoria si raccomanda allorché i tratti distintivi sono più generalizzanti e abbracciano una pluralità di assetti, con compasso anche molto differenziato. Su questa linea si passa dai contratti in materia di distribuzione (agenzia, commissione, ma anche contratto estimatorio: pattuizioni accomunate dalla sola pertinenza a un quadro fenomenico approssimativamente unitario⁵) ai contratti di distribuzione tra produttore e rivenditore, che presentano caratteristiche comuni assai più definite (in nome proprio, di tendenziale lunga durata, con obbligo di promuovere la commercializzazione ed esposizione al rischio di dipendenza economica e ai coassiali pericoli di abuso). Si approda, così, a un contesto problematico più definito e coeso, anche se gli assetti possono rivelarsi, in concreto, alquanto distanti. Va da sé che un rivenditore autorizzato, non investito di esclusiva, esibisce un'organizzazione commerciale tutta diversa da quella di un *franchisee*, in pro del quale è parso opportuno, ad esempio, costruire obblighi informativi a carico di un concedente in posizione di lampante vantaggio informativo; ma diversa anche da quella instaurata in virtù di un "corner franchising", che, pur riproducendo un format esogeno, parcellizza il rischio d'impresa e scongiura l'identificazione totale con controparte. C'è, in tutti questi rapporti, un filo rosso che torna prezioso quando non sia forzato al fine di coprire la varietà degli equilibri divisati in funzione del diverso grado di integrazione contrattuale. Sotto questo profilo ribadisco il mio convincimento che ragionare in termini trasversali di categoria dei contratti di distribuzione sia più provvido che valorizzare il progressivo sfumare della differenza tra concessione di vendita e franchising, propugnato dalla valente autrice del contributo in materia. E ciò per il rischio latente, anche se rigorosamente schivato in quelle pagine, di innescare una spinta espansiva per la disciplina dettata con l. 6 maggio 2004, n. 29. In altre parole, i principi introdotti con riguardo all'affiliazione commerciale valgono per rapporti segnati da una forte etero-direzione dell'azienda distributiva e potranno, quindi, assumere valenza specifica anche per la concessione commerciale, ma solo in quanto la sua epifania concreta sia contraddistinta da un elevato grado d'integrazione. Oltre questa linea scatta la trappola dell'attrazione fatale, che accomuna, nel pigro segno dell'impronta comune, rapporti contraddistinti da peculiarità degne di valorizzazione giudica.

8.- Molte altre annotazioni avrei potuto mettere insieme, profittando della libertà, che mi sono arbitrariamente concesso, di procedere senza cercare un pur svolgimento comune per questa mia riflessione. Ma c'è un limite a tutto; e per questo mi avvio a concludere con un pugno di succinti commenti all'iniziativa di Gitti, Maugeri e Notari complessivamente intesa, quale risulta dalla loro nota introduttiva.

⁵ In chiave economica la distinzione riesce meno agevole: l'agenzia, ad esempio, si presta a essere avvicinata Kozuka, *A comparative analysis of franchise law: contracts, courts and economics*, in *Studi in onore di Aldo Frignani*, Napoli 2011, 313, 322 s.

In primis, l'apprezzamento per l'intrapresa. Vi ravviso il cimento dell'armonia e dell'invenzione, merce rara, di questi tempi, e per ciò ancor più apprezzabile. Lo riscontro, in particolare, in quella che mi è parsa l'ispirazione di fondo: l'idea che sia dato individuare conflitti d'interessi, legati a contesti situazionali caratterizzati da contrattazione fra imprese, che si prestano a soluzioni esportabili nel segno del principio di compatibilità e del rigetto della frammentazione da (abuso di) clausole generali e, quindi, del fascino, neppur troppo sottile, di proposizioni semplicemente non falsificabili; riscuote la mia simpatia tutto ciò che s'ingegna di sostituire ad affermazioni soggettive e arbitrarie percorsi logici aperti a riscontro dall'esterno. La via indicata, quella di muovere dalla tipologia di conflitto (susceptibile di gettare ponti fors'anche inattesi) piuttosto che da categorie ontologiche, e i suoi primi passi, raccolti in questo libro, sono –come sottolineato dai promotori dell'iniziativa- un prologo, pieno però di promesse allettanti.

Qualche riserva devo esprimere, invece, sull'epitome proposta dai nostri per il “terzo contratto”, creatura concettuale per la quale reco pesanti responsabilità. E che, credo, vada ben oltre lo specifico conflitto, nei contratti fra imprese, sui “costi irrecuperabili” e la mera contrapposizione, sotto questo risvolto, con i contratti B2C.

9.- Il terzo contratto denuncia, proprio con la provocatoria articolazione numerica, l'impraticabilità, ai limiti dell'ipocrisia, di qualsivoglia teorizzazione del contratto in generale. La trama codicistica è largamente influenzata dal modello tradizionale del contratto fra operatori consapevoli dei rischi connessi alle loro iniziative economiche e arbitri dei propri destini: soggetti per i quali il dispiegarsi dell'autonomia privata scandisce tempi e modi del cimento di mercato. Si tratta, però, di una sfera minoritaria (anche se proporzionalmente cospicua quanto a misura delle risorse movimentate) rispetto alla massa –il 95% per cento, ipotizzava un commentatore statunitense- di rapporti contrattuali che fanno capo al consumatore, alle prese con una quotidianità che gli impedisce di recuperare l'asimmetria informativa nei confronti del professionista: di qui il fallimento di mercato che si traduce nella deriva comunitaria di tutela di un soggetto che non sa e, in fondo, non potrà mai essere recuperato a un piede di autentica parità sostanziale. Il profilarsi di queste due indiscusse polarità schiude un'alternativa: tra apertura, in nome del perdurante anelito di unitarietà, alla possibilità che l'una provincia informi di sé l'altra, cannibalizzandola variamente e propiziando risultati ai limiti del paradossale, e approccio rassegnato alla constatazione che la Pangea del contratto non esiste più e, quindi, propenso a esplorare la terra di mezzo, per verificare se, fra gli estremi contrapposti, vi sia margine per un'aggregazione concettuale all'insegna della tutela per un imprenditore dimidiato. La suggestione del terzo contratto nasceva, appunto, dal riscontro dell'agglutinarsi di previsioni normative non sempre coerenti ma certamente intese a riscattare un professionista da una situazione di sudditanza, o comunque di esposizione all'altrui prepotere contrattuale⁶.

Orbene, la proposta del terzo contratto può destare, come ha destato in effetti, reazioni molto contrastanti⁷, che varrà la pena di raccogliere ed esaminare in qualche dove. Ma, a meno di non

⁶ Doveroso il rinvio ai contributi raccolti nel volume curato da G. Gitti e G. Villa, *Il terzo contratto*, Bologna 2008.

⁷ Un inventario al volo, tutt'altro che completo: S. Mazzamuto, *Il contratto di diritto europeo*, Torino 2012, 166 ss.; R. Franco, *Il terzo contratto: da ipotesi di studio a formula problematica - Profili ermeneutici e prospettive assiologiche*, Padova, 2010; A. Mastrorilli, *L'abuso del diritto e il terzo contratto* (nota a Cass. 18 settembre 2009, n. 20106), in *Danno resp.*, 2010, 347; D. Valentino, *Il contratto «incompleto»*, in *Riv. dir. priv.*, 2008, 509; E. Minervini, *Il «terzo contratto»*, in *I Contratti*, 2009, 493; A. Gianola, *Terzo contratto [aggiornamento-2009]*, in *Digesto civ.*, Torino, 570; E. Russo, *Imprenditore debole, imprenditore-persona, abuso di dipendenza economica, «terzo contratto»*, in *Contr. impr.*, 2009, 121; C. Camardi, *Tecniche di controllo dell'autonomia contrattuale nella prospettiva del diritto europeo*, in *Europa dir. priv.*, 2008, 847; P. Perlingieri, *Relazione conclusiva*, in P. Perlingieri e L. Ruggieri, *Diritto privato comunitario*, II, Napoli, 2008, 401; A. Zoppini, *Il contratto asimmetrico tra parte generale, contratti di impresa e disciplina della concorrenza*, in *Riv. dir. civ.*, 2008, I, 529.; G. Vettori, *Il diritto dei contratti fra Costituzione, codice civile e codici di settore*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 2008, 751; A. Bregoli, 2008, *I contratti di impresa*, in *Giur. comm.*, 2008, 140; V. Roppo, *Parte generale del contratto, contratti del consumatore e contratti asimmetrici (con postilla sul «terzo contratto»)*, in *Riv. dir. privato*, 2007, 669.

voler procedere per metonimie, davvero non si riduce a una caratterizzazione da *hold out* in ragione di costi irrecuperabili.

Più importante, tuttavia, è sottolineare come la produzione –disordinata oltre ogni dire, ma non di meno tangibile- di indici legislativi atti a suffragare l’ipotesi sia venuta intensificandosi (non a caso) in tempi di crisi. Va menzionato, intanto, il c.d. Statuto delle imprese (l. 11 novembre 2011, n. 180, espressamente adottata sulla scorta della Comunicazione della Commissione europea 394 del 25 giugno 2008, recante “una corsia preferenziale per la piccola impresa - alla ricerca di un nuovo quadro fondamentale per la piccola impresa), che evoca la nozione di “microimpresa” di estrazione comunitaria: per poi affidare al governo una delega affinché sia rafforzata la disciplina contro il ritardo dei pagamenti, contrastando gli effetti negativi della posizione dominante di un’impresa sui propri fornitori o sulle imprese sub-committenti, in particolare nel caso in cui si tratti di micro, piccole e medie imprese, nonché per propiziare la configurazione normativa di un abuso di dipendenza economica pur in difetto di dipendenza, sulla base di violazioni ripetute e reiterate a danno delle imprese. In attesa di saperne di più (posto che i termini della delega sollevano interrogativi di problematica risoluzione), c’è da prendere atto del decreto legge sulle liberalizzazioni (d.l. 24 gennaio 2012, n. 1, recante “disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività”, convertito con la l. 24 marzo 2012, n. 27), che non solo avvalorava la nozione di microimpresa quale possibile destinataria di pratiche commerciali scorrette (mercé la modifica *in parte qua* del Codice del Consumo), ma, al comma 2 dell’art. 62, scardina il quadro delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari, perché – oltre a imporre prescrizioni in tema di forma e fissare principi ostativi come mai prima d’ora all’esercizio dell’autonomia privata- detta una fitta serie di divieti, la cui formulazione assume quale punto di riferimento la normativa antitrust, l’abuso di dipendenza economica e la disciplina del ritardo nei pagamenti. Questa norma, in particolare, appare per molti versi ondivaga e sfilacciata: eccessiva quanto ai poteri di apprezzamento rimessi al giudice, discriminatoria nel prevedere interventi con riguardo a un solo settore in cui si esercita la nuova dimensione del *buying power* della grande distribuzione, scriteriata nella misura in cui sovrappone con disinvoltura competenze giurisdizionali divaricate. Ma non è la fattura della disposizione a rilevare, quanto il messaggio ch’essa veicola. Un messaggio, piaccia o no, scritto nella lingua del terzo contratto.