

Il contratto nell'era digitale



Corso di Diritto Civile (a.a. 2020-2021) - Prof. Ernesto Capobianco

Lunedì 9 novembre 2020, h. 16.30-18.30 – Aula virtuale Teams

Interverrà

Prof. Giovanni Pascuzzi

Ordinario di Diritto Comparato
Università di Trento

UNIVERSITÀ
DEL SALENTO



DIPARTIMENTO
di SCIENZE GIURIDICHE

RELATORE

PROF. AVV. GIOVANNI PASCUZZI

Lecce 9 novembre 2020

Lezione al Corso di Diritto civile
impartito dal Prof. Ernesto Capobianco
Via piattaforma team

www.giovanipascuzzi.eu

Link: <https://teams.microsoft.com/j/team/19%3ac763f9e89094aa487e0688be411b174%40thread.tacv2/conversations?groupId=f41d49b3-107f-4fc1-9c2c-82f4597ef617&tenantId=8449eb30-429e-4944-8349-dee009bd7da>

HOME | CHI SONO | PUBBLICAZIONI | ATTIVITÀ DIDATTICA | BLOG | CONTATTI | PRIVACY POLICY



Giovanni Pascuzzi

Tracce Digitali

www.giovanipascuzzi.eu



Corso di Diritto Civile (a.a. 2020-2021) - Prof. Ernesto Capobianco

Lunedì 9 novembre 2020, h. 16.30-18.30 – Aula virtuale Teams

Interverrà

Prof. Giovanni Pascuzzi

Ordinario di Diritto Comparato
Università di Trento

Link: <https://teams.microsoft.com/l/team/19%3aec763f9e89094aa487e0688be411b174%40thread.tacv2/conversations?groupId=f41d49b3-107f-4fc1-9c2c-82f4597cf617&tenantId=8d49eb30-429e-4944-8349-dee009bdd7da>

Di cosa parleremo?

- Le regole specifiche per i contratti nell'era digitale
 - Le regole del commercio elettronico
- Il disancoraggio dallo spazio fisico
 - I nuovi modelli di business
- La funzione del contratto nel godimento dei beni digitali e nella fruizione dei servizi digitali
 - Dalla proprietà all'accesso
- Il contratto come fonte del diritto dell'era digitale
 - Internet fattore e prodotto della globalizzazione
- Il contratto come strumento (di potere) dei grandi player della rete

Premessa: cosa intendiamo per «era digitale»?

- Digit = numero
 - L'espressione 'digitale' individua un segnale, una misurazione o una rappresentazione di un fenomeno attraverso numeri.
 - Sistemi di numerazione (decimale, binario)
 - Logica binaria (acceso/spento; si/no; 0/1)
- Rappresentazione digitale
- Elaborazione digitale
 - «informatica» nasce dalla crasi dei termini francesi *information* e *automatique*
- Comunicazione digitale
 - il termine «telematica» deriva dall'unione delle parole «telecomunicazione» e «informatica»

A) Le nuove regole del contratto nell'era digitale

Devono essere considerati alcuni profili:

- valore dell'attività effettuata sulla rete:
 - scambio delle dichiarazioni contrattuali via e-mail?
 - diverse modalità di manifestazione della volontà negoziale sul web (ad es. click del *mouse*)?
- ricadute del mezzo sul paradigma negoziale:
 - momento e luogo di formazione del contratto?
 - certezza identità contraenti?
 - sicurezza delle transazioni?
 - oggetto del contratto?
 - mezzi di pagamento previsti?
 - ecc.
- individuazione delle regole applicabili
 - Problema della deterritorializzazione dato dalla diffusione planetaria della rete: *quid iuris?*
- individuazione del giudice competente in caso di controversie.

Le regole del commercio elettronico

In Italia le negoziazioni telematiche sono disciplinate dalle regole contenute nel:

- [Codice civile](#)
- [D.Lgs. 6 settembre 2005, n. 206](#) (Codice del consumo)
- [D.Lgs. 9 aprile 2003, n. 70](#) (Attuazione direttiva sul commercio elettronico 2000/31/CE)

I CARDINI DELLA DIRETTIVA 2000/31/CE E DEL D.LGS. 70/2003

- Le informazioni sui prestatori di servizi
- Le comunicazioni commerciali
- I contratti per via elettronica
- La responsabilità dei *provider*
- I codici di condotta
- La composizione extragiudiziale delle controversie

I CONTRATTI PER VIA ELETTRONICA (1)

OBBLIGO DI CHIAREZZA E INFORMAZIONE PREVENTIVA SU:

- le varie fasi tecniche della conclusione del contratto
- le modalità di archiviazione e accesso del contratto concluso
- i mezzi tecnici per individuare e correggere gli errori di inserimento dei dati prima di inoltrare l'ordine
- gli eventuali codici di condotta cui il prestatore aderisce e come accedervi per via telematica
- le lingue a disposizione per concludere il contratto
- gli strumenti di composizione delle controversie

I CONTRATTI PER VIA ELETTRONICA (2)

REGOLE SPECIFICHE SULLA CONCLUSIONE DEL CONTRATTO:

- il prestatore deve accusare ricevuta dell'ordine del destinatario del servizio senza ingiustificato ritardo e per via elettronica
- l'ordine e la ricevuta si considerano pervenuti quando le parti, cui sono indirizzati, hanno la possibilità di accedervi
- la ricevuta dell'ordine deve contenere:
 - un riepilogo delle condizioni generali e particolari applicabili al contratto
 - le informazioni relative alle caratteristiche essenziali del bene o del servizio
 - l'indicazione dettagliata del prezzo, dei mezzi di pagamento, del recesso, dei costi di consegna e dei tributi applicabili

1. IL NOSTRO CONTRATTO

La presentazione di prodotti e di servizi sul sito o tramite le applicazioni Amazon per dispositivi mobili costituisce un invito ad offrire.

Se desideri comprare uno o più prodotti, potrai selezionarli uno alla volta, aggiungendoli al tuo carrello. Una volta che avrai selezionato tutti gli articoli che intendi acquistare, potrai chiudere il tuo carrello ed inoltrare l'ordine. A questo punto ti apparirà una pagina riassuntiva dei prodotti da te selezionati, il loro prezzo e le opzioni (con i relativi costi) di consegna. Ti verrà richiesto di scegliere la soluzione preferita per la consegna, il trasporto e il metodo di pagamento.

Nella parte alta della stessa pagina, troverai il tasto "Compra ora", che dovrai cliccare per inoltrarci l'ordine.

The logo for Amazon.it Prime, featuring the word "amazon" in white with a yellow arrow pointing from the 'a' to the 'z', and ".it" in white below it, and "prime" in white below that, all on a black background.

www.giovannipascuzzi.eu

[HOME](#) [CHI SONO](#) [PUBBLICAZIONI](#) [ATTIVITÀ DIGITALE](#) [BLOG](#) [CONTATTI](#) [PRIVACY POLICY](#)



Giovanni Pascuzzi

Tracce Digitali

www.giovannipascuzzi.eu

Il tuo ordine verrà quindi considerato come una tua proposta contrattuale di acquisto rivolta ad Amazon per i prodotti elencati, considerati ciascuno singolarmente. Al ricevimento del tuo ordine, ti invieremo automaticamente un messaggio di presa in carico dell'ordine stesso ("Ricezione Ordine"). Se utilizzi alcuni Servizi Amazon (quali ad esempio le applicazioni Amazon per dispositivi mobili) la Ricezione Ordine potrà essere pubblicata nel Centro comunicazioni accessibile dal sito. La Ricezione Ordine non costituisce accettazione della tua proposta di acquisto. Con l'invio della Ricezione Ordine, infatti, ti confermiamo solamente di aver ricevuto l'ordine e di averlo sottoposto a processo di verifica dati e di disponibilità dei prodotti da te richiesti. Il contratto di vendita con Amazon EU Sarl si concluderà solamente nel momento in cui ti invieremo una separata e-mail o pubblicheremo un messaggio nel Centro comunicazioni sul sito di accettazione della tua proposta di acquisto che conterrà anche le informazioni relative alla spedizione del prodotto e alla data prevista della consegna ("Conferma Spedizione"). Nel caso in cui il tuo ordine venga evaso attraverso più spedizioni, potresti ricevere Conferme Spedizione separate. L'addebito avverrà soltanto nel momento in cui gli articoli inclusi nel tuo ordine verranno spediti. Per ulteriori informazioni sull'autorizzazione al pagamento consulta la [pagina di aiuto](#) dedicata. Potrai cancellare il tuo ordine prima di avere ricevuto la Conferma Spedizione, a condizione che l'ordine non sia stato preparato per il processo di spedizione. In questo caso non ti sarà addebitato alcun costo. E' comunque fatto salvo il diritto di recesso ai termini e alle condizioni di cui al successivo art. 2. Il diritto di recesso non si applica ad alcune categorie di prodotti inclusi, senza limitazione alcuna, i prodotti digitali o i software non forniti su supporto materiale (come nel caso di CD o DVD) una volta che ne è iniziato lo scaricamento (c.d. download) o l'uso.

2) IL DISANCORAGGIO DALLO SPAZIO FISICO

Conseguenze del distacco delle transazioni commerciali dalla dimensione territoriale:

- I nuovi modelli di business
 - Le piattaforme online
- individuazione dell'approccio più efficiente per disciplinare il fenomeno dell'e-commerce
- possibilità di colmare il c.d. "*digital divide*"

Le piattaforme digitali

- Offrono servizi di intermediazione online.
 - Esempio: Amazon
 - Si possono acquistare prodotti venduti direttamente da Amazon.
 - Si possono anche acquistare beni offerti da terze parti che usano una piattaforma già rodata per vendere i propri prodotti.
- Questi intermediari forniscono ai professionisti (esempio: altre imprese) la possibilità di avvicinare nuove fette di clientela; e al tempo stesso forniscono ai consumatori un'offerta più ampia.
- Ma il settore non è privo di criticità.
 - asimmetrie informative;
 - forte tendenza alla concentrazione;
 - disparità di potere negoziale

Le piattaforme digitali

- Di recente il fenomeno è stato disciplinato dal regolamento (UE) 2019/1150 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 giugno 2019 che promuove equità e trasparenza per gli utenti commerciali dei servizi di intermediazione online (in vigore dal 12 luglio 2020).
- La finalità principale del regolamento (art. 1, comma 1) è contribuire al corretto funzionamento del mercato interno stabilendo norme intese a garantire che gli utenti commerciali di servizi di intermediazione online e gli utenti titolari di siti web aziendali che siano in relazione con motori di ricerca online dispongano di un'adeguata trasparenza, di equità e di efficaci possibilità di ricorso.

3) Dalla proprietà all'accesso

La funzione del contratto nel godimento dei beni digitali e nella fruizione dei servizi digitali

- Nel mondo dei beni tangibili il valore delle risorse risulta di regola esaltato dalla conquista di un dominio pieno e completo delle stesse.
- Le entità intangibili (come le sequenze di bit) ancorano il loro valore alla possibilità di fruizione indipendentemente dall'apprensione.
- In siffatta prospettiva l'accesso diventa esso stesso una risorsa che ha un proprio valore.

3) Dalla proprietà all'accesso

La funzione del contratto nel godimento dei beni digitali e nella fruizione dei servizi digitali

- La commercializzazione dell'accesso apre un mercato dedicato. La negoziabilità dell'accesso (inteso come strumento utile a rimuovere gli ostacoli che impediscono la fruizione ad opera di una parte negoziale di beni digitali nella disponibilità dell'altro partner) attribuisce un ruolo fondamentale allo strumento contrattuale:
- Il contratto diviene il fattore determinante dell'allocazione dei diritti di accesso.

3) Dalla proprietà all'accesso

La funzione del contratto nel godimento dei beni digitali e nella fruizione dei servizi digitali

- Il tema dell'accesso alla conoscenza
 - Accesso alle banche dati
 - Accesso ai giornali

- Il tema delle misure tecnologiche di protezione

I contratti di fornitura di contenuto digitale e di servizi digitali

- Direttiva (UE) 2019/770 del 20/5/2019, relativa a determinati aspetti dei contratti di fornitura di contenuto digitale e di servizi digitali
- Direttiva (UE) 2019/771 del 20/5/2019, relativa a determinati aspetti dei contratti di vendita di beni.

I contratti di fornitura di contenuto digitale e di servizi digitali

- **Forniture di contenuti e servizi digitali: possibili modelli contrattuali**
 - A) Contratto con il quale l'operatore economico fornisce, o si impegna a fornire, un contenuto digitale o un servizio digitale verso un prezzo corrisposto dal consumatore:
 - Classico modello del contratto oneroso a prestazioni corrispettive
 - B) Contratto nel quale il consumatore, come contropartita per la fornitura di contenuti e servizi digitali si impegna non già a versare un prezzo bensì a fornire dati personali all'operatore economico.
 - La disposizione sembra dare corpo all'idea della rilevanza economica ai dati personali. La direttiva riconduce la circolazione dei dati personali a un contesto contrattuale e di mercato, pur garantendo alla persona interessata dal trattamento il controllo del proprio patrimonio di dati.

4) Il contratto come fonte del diritto dell'era digitale Internet fattore e prodotto della globalizzazione

- Galgano [Diritto ed economia alle soglie del nuovo millennio, in «Contratto e impresa», 2000, 197].
 - *L'avvento della società postindustriale non reclama, come reclamò l'avvento dell'era industriale, profonde riforme legislative: il quadro del diritto codificato resta immutato. Ma resta immutato perché sono altri, non le leggi, gli strumenti mediante i quali si attuano le trasformazioni giuridiche. Il principale strumento di innovazione giuridica è il contratto. Le concezioni classiche del diritto non collocano il contratto fra le fonti normative; ma, se continuassimo a concepire il contratto come mera applicazione del diritto, e non come fonte di diritto nuovo, ci precluderemmo la possibilità di comprendere in qual modo muta il diritto del nostro tempo.*

4) Il contratto come fonte del diritto dell'era digitale Internet fattore e prodotto della globalizzazione

- 1. gli assetti di taluni interessi trovano una loro effettiva disciplina sulla base di una negoziazione tra i portatori di detti interessi. I rapporti che nascono sulla rete finiscono con l'essere disciplinati in base
- 2. il contratto appare lo strumento più idoneo a fruire dei beni digitali nel momento in cui l'interesse all'accesso diventa più urgente rispetto allo stesso interesse all'appropriazione

5) Il contratto come strumento (di potere) dei grandi player della rete

- Se si scorre la classifica Forbes dei 100 marchi di maggior valore al mondo nel 2019 si scopre che ai primi cinque posti ci sono cinque aziende legate al mondo dell'informatica e di Internet.
 - Al primo posto c'è Apple (valore del marchio: 205,5 miliardi di dollari);
 - al secondo Google (167,7 miliardi di dollari);
 - al terzo Microsoft (125,3 miliardi di dollari);
 - al quarto Amazon (97 miliardi di dollari);
 - al quinto Facebook (88,9 miliardi di dollari)
- Si consideri anche quanto detto sul ruolo dei grandi player della rete che impongono le proprie regole agli utenti grazie ai contratti stipulati per fruire dei vari servizi

5) Il contratto come strumento (di potere) dei grandi player della rete

- Questi veri e propri «giganti» si caratterizzano per il ruolo di dominio pressoché incontrastato che hanno assunto nel proprio mercato di riferimento e per la capacità di imporre le proprie regole attraverso i contratti che si sottoscrivono per accedere ai loro servizi.

Per approfondimenti



<https://www.giovanipascuzzi.eu/2020/07/23/il-diritto-dellera-digitale/>

www.giovanipascuzzi.eu