

**DISCIPLINA «GENERALE» DEL CONTRATTO,
SOSTENIBILITÀ E DIGITALIZZAZIONE DELL'ATTIVITÀ D'IMPRESA.
CRONACA DI UN CONVEGNO**

*Raffaele Verdicchio**

SOMMARIO: 1. Premessa – 2. La giornata milanese del Convegno: la tavola rotonda dedicata alla «crisi» della disciplina generale del contratto – 3. (segue): la disciplina dei singoli tipi contrattuali per l'impresa – 4. (segue): l'incidenza dell'autonomia statutaria nella regolamentazione generale dei contratti d'impresa – 5. La giornata bresciana del Convegno: l'incidenza della digitalizzazione sull'attività d'impresa – 6. (segue): i riflessi della digitalizzazione sui contratti bancari – 7. (segue): la portata conformativa del principio di sostenibilità – 8. Alcune provvisorie conclusioni.

1. – Il 23 e 24 ottobre 2025 si è tenuto nelle Università di Milano e di Brescia il convegno dedicato a “La disciplina di parte generale dei contratti per l'impresa”. Organizzato dai Prof.ri Gregorio Gitti, Fabio Addis, Daniele Maffei, Alberto Venturelli e Andrea Sardini, con il patrocinio dell'*Associazione dei Civilisti italiani* e dell'*Unione dei Privatisti*, nonché con l'apporto organizzativo dell'*Osservatorio del diritto civile e commerciale*, il Convegno ha rappresentato una proficua occasione di confronto per interrogarsi sulle attuali caratteristiche della disciplina generale del contratto, al fine di individuare quali adattamenti è necessario operare per assicurarne l'estensione ai contratti d'impresa, nella consapevolezza della loro profonda trasformazione indotta dalla pervasiva portata conformativa della sostenibilità e dai nuovi processi tecnologici. Nelle numerose relazioni che hanno caratterizzato il Convegno, si è registrata una costante tensione dialettica: denunciata – specie nella prima parte del Convegno – la «crisi» della disciplina generale, i relatori hanno con sensibilità ed esiti diversi prospettato soluzioni ricostruttive comunque ispirate alla piena valorizzazione dell'autonomia privata e alla conseguente necessità di ridefinire i rapporti tra contratto e mercato, anche

* Dottorando di ricerca dell'Università di Brescia.



fino al punto di delineare nuove frontiere regolative, capaci di incidere sulle caratteristiche tipologiche dei contratti d'impresa.

Dal punto di vista metodologico, la riflessione si è spesso ispirata all'approccio critico ricostruttivo che connota la Scuola milanese fondata dal Prof. Giorgio De Nova¹. La parte del Convegno più direttamente collegata all'analisi dei singoli tipi contrattuali d'impresa muove da un apprezzato volume collettaneo per il quale è forse giunto il momento di pensare ad una seconda edizione².

Nell'attesa della pubblicazione delle relazioni del Convegno, prevista per il 2026, il presente scritto intende offrire una più approfondita sintesi dei singoli interventi, nella speranza che essa possa già rappresentare per il lettore una prima occasione formativa, capace quantomeno di restituire alcune prime suggestioni indotte dalla partecipazione alle due giornate di studi.

2. – Teatro delle sessioni del 23 ottobre, dedicate a “*I contratti per l'impresa*” è stata l'Aula Falcone e Borsellino dell'Università degli Studi di Milano. Preceduti dai saluti della Diretrice del Dipartimento di Diritto Privato e Storia del Diritto, Prof.ssa Angela Maria Santangelo (*Università degli Studi di Milano*), i lavori si sono aperti sotto la presidenza del Prof. Gregorio Gitti (*Università degli Studi di Milano*), il cui intervento introduttivo ha rimarcato l'intento programmatico del convegno. Il Presidente ha osservato come i titoli II e III del libro IV del Codice civile racchiudano la migliore tradizione del diritto dei contratti, il quale, lungi dall'essere un monumento incorrotto, costituisce un retaggio da vivificare e rendere fecondo. L'impalcatura tradizionale, su cui si è innestata una legislazione speciale per lo più compartmentata per oggetti, si misura oggi con le inedite opportunità dischiuse dai sistemi algoritmici nella fase di costruzione del regolamento e di esecuzione del rapporto contrattuale. Seguendo questa linea, ha concluso il Presidente, il contratto risponderebbe a una vocazione autenticamente d'impresa, la cui organizzazione avverte in misura sempre maggiore l'esigenza di strutturare rapporti di durata caratterizzati da flessibilità e dinamismo.

Il prosieguo della sessione ha visto confrontarsi in una tavola rotonda alcuni tra i più illustri giuristi, la cui produzione scientifica ha influenzato in

¹ Basti qui citare G. De Nova, *Il tipo contrattuale*, Padova, 1974, spec. 50 s.; Id., *Sul rapporto tra disciplina generale dei contratti e disciplina dei singoli contratti*, in *Contr. impr.*, 1988, 327 s.; e in *La civilistica italiana dagli anni '50 ad oggi tra crisi dogmatica e riforme legislative*, Congresso dei civilisti italiani, Venezia, 23-26 giugno 1988, Padova, 1991, 321 s.; Id., *I singoli contratti: dal titolo terzo del libro quarto del codice civile alla disciplina attuale*, in Id., *Il contratto ha forza di legge*, Milano, 1993, 57 s.; in *I cinquant'anni del codice civile*, Atti del Convegno di Milano, 4-6 giugno 1992, Milano, 1993, 217 s.; e in *Le ragioni del diritto. Scritti in onore di Luigi Mengoni*, I, Milano, 1995, 489 s. [gli ultimi due scritti possono altresì leggersi in Id., *Il contratto. Dal contratto atipico al contratto alieno*, Padova, 2011, 313 s. e 321 s.]

² Cfr. G. Gitti-M. Maugeri-M. Notari (a cura di), *I contratti per l'impresa*, Bologna, 2013.

maniera considerevole le riflessioni sulla parte generale del contratto negli ultimi decenni.

La relazione del Prof. Giorgio De Nova (*Università degli Studi di Milano*) si è aperta con la constatazione della sempre più avvertita insufficienza della disciplina contenuta nel titolo II del libro IV del Codice civile a far fronte alle esigenze dell'impresa. La frammentarietà e disorganicità delle norme espresamente dedicate all'impresa nel titolo II emerge particolarmente se confrontata con gli snodi della materia contrattuale per i quali oggi si avverte l'esigenza di più meditata riconsiderazione. Tra questi, il Relatore si è soffermato sulla tutela del contraente *in bonis* rispetto al pericolo di futuro inadempimento della controparte: il problema dell'*anticipatory breach*, complementare a quello dell'inadempimento degli obblighi strumentali alla prestazione principale, continua a interrogare sul valore e sull'efficacia degli obblighi aventi ad oggetto l'organizzazione dell'attività di impresa, nonché sulle conseguenze per il rapporto contrattuale della loro violazione.

Il Relatore, dunque, ha analizzato le disposizioni del Titolo III che valorizzano la dimensione organizzativa dell'impresa ai fini del recesso o della risoluzione, come nell'appalto (art. 1662 comma 2 c.c.), nella prestazione d'opera (art. 2224 comma 2 c.c.) o, ancora, nella disciplina di diritto uniforme sulla compravendita internazionale di beni (Art. 72 CISG). Tali previsioni, ha osservato il Relatore, mostrano l'apertura dell'ordinamento a un principio di carattere transtipico, suscettibile di essere esplicitato e reso di applicazione generale al pari di come è avvenuto a seguito della riforma del diritto tedesco dei contratti e delle obbligazioni.

In stretta continuità col tema, il Relatore si è diffuso sulla materia delle sovravvenienze contrattuali, ponendo enfasi su quel prodotto dell'autonomia delle parti rappresentato dalle clausole di *Material adverse change (MAC)* e *Material adverse effect (MAE)*, alla luce degli spunti ricostruttivi provenienti dalle pronunce di merito. Tali clausole, secondo il Relatore, segnano i binari entro cui l'operazione programmata conserva la sua razionalità economica, oltre alla quale ha senso solo la risoluzione del rapporto. La logica a cui risponde questo prodotto dell'autonomia, dunque, è antipodica rispetto alla soluzione praticata dall'orientamento dottrinale, in parte recepito dalla giurisprudenza, che fonda sul dovere di buona fede l'obbligo di rinegoziazione del contratto. Se tale obbligo fosse davvero un principio di diritto cogente, come è stato recentemente affermato, le clausole di *MAC* e di *MAE* dovrebbero sistematicamente cedere rispetto ad esso, al contrario di quanto si registra nella prassi consolidata.

La relazione del Prof. Francesco Denozza (*Università degli Studi di Milano*), si è soffermata sui rischi connessi all'assunzione di una prospettiva legata all'impresa nell'esame del sistema del diritto dei contratti. Innanzitutto, ha os-

servato il Relatore, la categoria di “impresa” rischia di avere una scarsa portata selettiva, annoverando al suo interno una pluralità di realtà organizzative eterogenee, come emerge dalla proliferazione di normative settoriali aventi per presupposto le diverse qualità soggettive delle parti contraenti. In secondo luogo, l’impresa non costituisce che una modalità di gestione dei costi di transazione nel mercato, in ciò non differendo da altri modelli di gestione di tali costi.

Il Relatore si è poi concentrato sull’idea di “parte generale”, osservando come la tradizione giuridica occidentale abbia erroneamente appiattito l’autonomia contrattuale sul *consenso*, piuttosto che valorizzarne il rapporto con la *volontarietà*. Quest’ultima, infatti, è un concetto normativo, suscettibile di essere graduato a seconda degli interessi sottostanti, laddove il primo è un concetto solo empirico, che non ammette alternative alla sua sussistenza o insussistenza. La volontarietà, dunque, piuttosto che essere fatto costitutivo del consenso, assume un limitato rilievo solo ai fini della validità del consenso già espresso.

Valorizzando il rapporto tra autonomia e volontarietà, invece, il Relatore ha notato che, con riferimento alle clausole che compongono il regolamento neoziale, sono emersi molteplici livelli di autonomia, differenziati a seconda di variabili quali il ruolo dei soggetti nel mercato o i rapporti di potere interni a ciascun mercato. Affinché certe clausole siano considerate volontarie, infatti, talora è necessario dimostrare che esse siano state contrattate, altre volte che siano redatte in linguaggio intelligibile, altre volte ancora che siano chiare e univoche o che siano conoscibili al momento della conclusione del rapporto.

Nel contesto attuale, ha concluso il Relatore, la circostanza che il mercato non sia più atomistico pone in seria difficoltà la configurabilità di una parte generale. La stessa configurabilità dell’art. 1321 c.c. quale norma di applicazione generale è posta in crisi in un mercato in cui la concentrazione del potere privato ha determinato uno scollamento tra livello relazionale e livello regolatorio. In un mercato atomistico, infatti, la concentrazione di potere è deleteria sia per la relazione contrattuale, sia per il sistema economico nel suo complesso; viceversa, nel mercato contemporaneo rimane dannosa per l’autonomia, ma può risultare positiva quale vettore di innovazione e progresso.

La successiva relazione, del Prof. Mario Libertini (*Sapienza Università di Roma*), ha ripercorso con grande sensibilità storica l’evoluzione del diritto privato europeo, con l’intento di dimostrare come, nello scenario attuale, la contrapposizione tra diverse discipline dell’autonomia privata assolva al problema dello svolgimento di operazioni funzionalmente differenziate.

In maniera non dissimile, già la dicotomia contratti civili – contratti commerciali esprimeva principi sistematici funzionalmente diversi: l’uso commerciale, prevalente sulle leggi civili e perfino sulle norme imperative, esprimeva dinamicamente l’autonomia privata con modalità che sarebbero

state incompatibili con i principî del diritto civile di impostazione romano canonica. Allo stesso tempo, nell'ordinamento anglosassone, l'idea di *lex mercatoria* ha consentito lo sviluppo di figure giuridiche estranee al nostro ordinamento, che oggi continuano a porre interrogativi sul problema del nostro potenziale isolamento rispetto all'evoluzione dinamica dei mercati finanziari.

Constatata la residualità dell'uso commerciale nell'ordinamento vigente, il Relatore ha ventilato l'ipotesi che la funzione dinamica svolta nei passati secoli dall'uso commerciale possa essere oggi assolta dal diritto privato regolatorio, ovvero, in alternativa, dall'operazione interpretativa di estensione generale dei principî legati alle singole operazioni economiche, come proposto dal Prof. De Nova.

Infine, il Relatore ha rievocato la disciplina di cui all'art. 9 del nuovo codice dei contratti pubblici (D. Lgs. 36/2023), nonché la modifica dell'art. 107 della legge sulla protezione del diritto d'autore ad opera del D. Lgs. 177/2021. Tali previsioni, che hanno rispettivamente introdotto il principio di conservazione dell'equilibrio contrattuale e il diritto a una remunerazione proporzionata al valore dei diritti concessi in licenza o trasferiti, sono indicative di un cambio di prospettiva, che testimonia l'interesse dell'ordinamento a razionalizzare la linea evolutiva che predilige il *favor* verso la rinegoziazione del contratto.

La relazione del Prof. Vincenzo Roppo (*Università degli Studi di Genova*) si è soffermata sul rapporto sistematico tra "parte generale" e "contratti di impresa". Ricondotto il contenuto della prima locuzione alla disciplina del titolo II del IV libro del Codice civile, il Relatore ha evidenziato che l'unico collegamento possibile tra parte generale e contratto di impresa sia per opposizione, adducendo a suffragio di tale ricostruzione un nucleo di disposizioni derogatorie o alternative alle norme generali in favore dei contratti di cui parte sia un'impresa (a titolo esemplificativo, gli artt. 1330, 1368 comma 2, 2558 comma 1 c.c.).

Il Relatore ha poi argomentato che l'evoluzione del sistema del diritto dei contratti, trovando come fattore propulsivo la legislazione di fonte eurounitaria, descrive una "nuova" figura del contratto, la cui conformazione assume come elemento necessario, ma non sufficiente, la presenza dell'impresa. Piuttosto che essere un contratto di impresa, il nuovo contratto è più verosimilmente qualificabile come *contratto del mercato*, caratterizzato da due connotati distintivi: l'avere esso ad oggetto beni o servizi la cui produzione o distribuzione costituisca l'attività tipica dell'impresa e la circostanza che il rapporto contrattuale sia esposto ai fallimenti del mercato, implicando una asimmetria tra le posizioni delle parti nel loro potere di mercato. Tali asimmetrie, ha precisato il Relatore, diventano strutturali e fisiologiche, piuttosto che congiunturali e legate alla fase patologica del rapporto negoziale.

Così concepita questa nuova figura, il suo carattere universale potrebbe ragionevolmente giustificare un collegamento con la parte generale non più per contrapposizione, bensì per giustapposizione. Sarebbe così necessario ipotizzare due parti generali, le cui rispettive discipline troverebbero quale *sedes materiae* il Codice civile, per certi versi ripristinando la dicotomia tra contratti civili e commerciali anteriore al codice del 1942, ma con due rilevanti differenze. In primo luogo, sotto il profilo della sistematica normativa, le due parti generali sarebbero contenute nello stesso codice; in secondo luogo, sotto il profilo dei fini perseguiti, la disciplina del contratto del mercato non sarebbe mirata ad agevolare la speditezza dei traffici, ma a tutelare il mercato e la figura del contraente debole.

Sulla maturità dei tempi per un'opzione così descritta, malgrado la raggiunta consapevolezza a livello dottrinale, il Relatore rimane ancora scettico: a differenza delle grandi riforme di Francia e Germania sul diritto dei contratti, oggetto di razionalizzazione e sistemazione ai fini della disciplina del contratto del mercato non sarebbero le massime e il materiale della giurisprudenza, ma l'immensa mole del materiale legislativo succedutosi negli ultimi decenni.

La relazione del Prof. Roberto Sacchi (*Università degli Studi di Milano*) ha espresso un fondamentale dubbio circa l'utilità della categoria evocata dal titolo del Convegno a fornire la risposta soddisfacente a un effettivo conflitto di interessi, secondo la logica propria del diritto.

La lettura più diffusa nella dottrina italiana, ha affermato il Relatore, auspica una netta contrapposizione tra principi generali dei contratti e contratti di impresa, proponendosi come risultato l'elaborazione di principi che agevolino le esigenze delle imprese e del mercato. Un primo campo in cui si registra questa tendenza è relativo al problema della rinegoziazione del contratto di durata, particolarmente avvertito nel periodo della pandemia da Covid-19. La teorizzazione di tale obbligo, implicante perfino l'esercizio di un potere di eterodeterminazione del contenuto contrattuale ad opera del giudice, ha spesso assunto quale valore di riferimento la tutela della parte debole di fronte alle sopravvenienze. Non diversamente, il Relatore ha evidenziato che il medesimo fenomeno di eterodeterminazione del contenuto negoziale è emerso nel contesto dei mercati regolati dalle autorità amministrative indipendenti, giustificato dalla necessità che il regolatore orienti la direzione del mercato.

Prospettato il problema, il Relatore ha osservato che le diverse esigenze dell'impresa, tutte astrattamente meritevoli di tutela, non di rado sono in attrito, come si evince in maniera evidente da due tendenze del mercato in una certa misura confliggenti: da un lato, l'esigenza di intervenire sulle asimmetrie informative e di potere contrattuale; dall'altro, la necessità per l'impresa di pianificare le proprie attività, che presuppone scenari chiari e certi. Nel con-

flitto tra i due contrapposti interessi, il Relatore ha evidenziato che l'eterodeterminazione del contenuto negoziale rappresenta il sacrificio dell'esigenza di pianificazione dell'impresa.

La fallacia insita alla visione che contrappone contratti civili e contratti di impresa, secondo il Relatore, consiste nel trascurare che i problemi che si pongono per la contrattazione calata nella realtà organizzativa dell'impresa non siano affatto estranei ai contratti "civili". Sarebbe, dunque, necessario abbandonare la distinzione tra contratti civili e di impresa, che risponde per lo più ad esigenze classificatorie, in favore della vera contrapposizione tra esigenze di pianificazione dell'impresa ed istanze di riequilibrio delle asimmetrie tra le parti.

Il punto di equilibrio nel bilanciamento tra questi due valori, ha osservato in conclusione il Relatore, è frutto di una scelta *politica*, che nei sistemi di democrazia rappresentativa spetta a chi ha la responsabilità politica, con conseguenti problemi di legittimità laddove l'intervento sul contenuto negoziale sia svolto da un organo costitutivamente indipendente, che sia la magistratura o le autorità regolatorie.

La sessione si è conclusa con la relazione del Prof. Pietro Trimarchi (*Università degli Studi di Milano*), che ha svolto acute considerazioni sull'evoluzione dell'ordinamento con riferimento al tema dell'autonomia privata. Sebbene il sistema economico contemporaneo sia oggi fondato sull'ampio riconoscimento dell'autonomia privata, il Relatore ha osservato che lo scetticismo sulla capacità dell'autonomia di regolare il mercato in maniera efficiente è giunto al punto di proporre che, quando circostanze sopravvenute impediscono l'efficiente prosecuzione del contratto cooperativo di durata, la continuazione del rapporto a condizioni modificate in sede giudiziale sarebbe preferibile alla libera ricerca di soluzione alternativa, resa possibile dallo scioglimento del contratto.

La tesi, nell'opinione del Relatore, oltre che ad essere infondata, pecca di poco realismo: difficilmente un rapporto cooperativo potrà continuare tra parti che non sono riuscite ad accordarsi sulla continuazione del loro rapporto. L'attuale configurazione del sistema giuridico-economico, infatti, prevede che l'esercizio dell'autonomia privata possa essere al più limitata per ragioni di interesse pubblico, non certo che si possa essere costretti ad eseguire affari non voluti.

Emblematica, a tal proposito, è la disciplina in materia di appalto, che consente sia al committente, sia all'appaltatore di recedere dal contratto quando l'importo delle variazioni necessarie sia di notevole entità o superi il sesto del prezzo complessivo (art. 1660 commi 2 e 3 c.c.). In maniera non dissimile, quando la disciplina *antitrust* subordina l'autorizzazione ad una operazione di intesa o concentrazione all'adozione di alcune modificazioni, le parti non sono obbligate ad eseguirle, potendo decidere di rinunciare all'ope-

razione. *Se l'iniziativa economica è libera, dunque, essa non può essere imposta.*

Il Relatore ha osservato, infine, che lo sviluppo di forme collettive di autonomia privata è incoraggiato dalla stipulazione di contratti normativi o regolamenti di settore da parte di enti rappresentativi, come avvenuto nell'ambito della contrattazione agraria in seguito alla declaratoria di illegittimità costituzionale della L. 203/1982. Nonostante la censura di legittimità riguardasse la misura – e non il principio – dell'equo canone, tale lacuna non è mai stata colmata dal legislatore, rendendo i contratti agrari liberamente stipulabili con l'aiuto delle associazioni di categoria. È stata confermata, così, la vitalità dell'autonomia privata e della contrattazione collettiva, talora espressamente richiamata dalla legge, talaltra valorizzata dalle autorità indipendenti, che regolano settori sulla base della consultazione con organismi rappresentativi delle parti interessate.

3. – La seconda sessione, sotto la presidenza del Prof. Giorgio de Nova (*Università degli Studi di Milano*), ha preso avvio con la relazione del Prof. Nicola Rizzo (*Università degli Studi di Pavia*), dal titolo “*Le vendite*”. Il Relatore, concentrata l'attenzione sulla vendita di partecipazioni azionarie di controllo della società, ha analizzato le teorie che si contendono il campo con riferimento all'oggetto di tale contratto.

Secondo la teoria dominante, ha affermato il Relatore, la vendita di partecipazioni ha ad oggetto titoli di credito che definiscono, tramite l'attribuzione di una serie di situazioni giuridiche, la posizione del socio. Da siffatta concezione deriva la tendenziale irrilevanza, ai fini della tutela dell'acquirente, della divergenza tra patrimonio sociale rappresentato ed effettivo. In particolar modo, patrimonio e condizione complessiva della società non rileverebbero ai fini degli artt. 1490 e ss. c.c., a meno che non siano stati resi oggetto di singole garanzie convenzionali, come ribadito dal consolidato orientamento della giurisprudenza. Anche l'art. 1497 c.c. sembrerebbe inapplicabile in via analogica alla vendita di partecipazioni, poiché solo il possesso materiale della cosa giustifica i termini di cui al comma 2 dello stesso articolo.

Viceversa, ha continuato il Relatore, l'opinione minoritaria si configura come eccezione al principio ricavato dall'opinione dominante, tentando di recuperare una tutela minima per l'acquirente – indipendentemente delle *indemnities* pattuite – nelle ipotesi in cui la divergenza di rappresentazione del patrimonio sociale si traduce nell'impossibilità di realizzare l'oggetto sociale, ovvero in altri casi limite. La stessa Suprema Corte ha riconosciuto questa eccezionale forma di tutela per l'acquirente, riconducendola alla frustrazione dell'affidamento ingenerato dal venditore sulla solidità o sulla produttività della società.

Il Relatore, criticando il fondamento di questa conclusione, ne ha evidenziata l'incoerenza rispetto alla premessa condivisa da entrambi gli orientamenti, secondo cui l'oggetto del contratto è individuato nella vendita della posizione di socio. Il principio di buona fede, ha osservato inoltre il Relatore, è difficilmente declinabile in questo ambito, rischiando di aprire uno spazio indefinito e incontrollabile all'arbitrio dell'interprete. L'apparato argomentativo per giustificare la tutela minima dell'acquirente, secondo il Relatore, dovrebbe essere reperito riflettendo sulla struttura e sulla causa del contratto di vendita di partecipazioni.

Le *Representations & Warranties*, cristallizzando le caratteristiche salienti della società *target*, sono *clausole di determinazione dell'oggetto del contratto*, costituendo un elemento fondamentale per la valutazione del prezzo della vendita. Valorizzato il ruolo delle R&Ws, il trasferimento della posizione di socio sarebbe, in realtà, un effetto solo mediato della vendita, derivandone che la tutela minima prefigurata dalla giurisprudenza per l'acquirente dovrebbe essere fondata sulla carenza di causa in concreto del contratto. La tutela del senso economico dell'operazione, ha precisato in conclusione il Relatore, ha ragione di essere limitata ad ipotesi di estrema gravità, onde evitare di attribuire surrettiziamente rilievo a motivi individuali dell'acquirente.

La relazione del Prof. Luigi Nonne (*Università degli Studi di Sassari*), dal titolo “*I mandati*”, si è soffermata sul rapporto tra mandato e attività d’impresa. Sottesa alla presunzione di onerosità del mandato, secondo il Relatore, vi sarebbe un’eccessiva commercializzazione dei contratti civili, in contrasto con la più recente tendenza giurisprudenziale, da cui si evince, invece, una progressiva rarefazione dell’attitudine commerciale del mandato.

Il mandato, ha continuato il Relatore, non esaurisce il novero dei modelli di cooperazione giuridica, sebbene le sue caratteristiche di elasticità e flessibilità lo rendano idoneo ad assolvere alle molteplici esigenze dell’impresa. Costituendo espressione dell’autonomia dell’impresa per realizzare l’obiettivo della cooperazione di scopo, la disciplina del mandato integra quella di commissione e spedizione, nonché dei modelli di gestione collaborativa emersi dalla prassi e inimmaginabili dal legislatore del 1942.

Il Relatore ha in seguito osservato che il mandato mostri una rinnovata attualità nello svolgimento di una funzione regolativa sussidiaria per l’attività di impresa, in linea con il percorso ermeneutico volto a *ricommercializzare il tipo contrattuale* alla luce delle regole suscettibili di applicazione trans-tipica contenute in discipline speciali. La funzione sussidiaria del mandato è, infatti, vivificata dalla disciplina del nuovo Codice dei contratti pubblici (D. lgs. 36/2003), il cui art. 68 prevede che, in caso di aggiudicazione collettiva, gli operatori economici raggruppati o consorziati si impegnano a conferire mandato collettivo

speciale con rappresentanza di uno di essi, che stipulerà il contratto in nome e per conto dei mandanti. Tale mandato, ai sensi del comma 5 del medesimo articolo, sarebbe gratuito e irrevocabile, con la conseguenza che l'eventuale sua revoca, anche se motivata da giusta causa, non produrrebbe effetto rispetto alla stazione appaltante, con evidente deviazione rispetto a modello codicistico.

In conclusione, il Relatore ha proposto una rilettura del mandato valorizzando gli interessi sottostanti all'attività dell'impresa. L'interpretazione in chiave funzionale del mandato potrebbe arrivare a giustificare l'applicabilità ai soli contratti "civili" dell'art. 1708 comma 2 c.c., consentendo di riconoscere al mandatario il potere di realizzare atti di straordinaria amministrazione coerenti con l'efficiente gestione dell'attività.

La relazione del Prof. Daniele Maffeis (*Università degli Studi di Brescia*), dal titolo "*I contratti di finanziamento dell'impresa*", ha preso le mosse dalla constatazione per cui l'attività di concessione del credito alle imprese si sia notevolmente allontanata dal modello tradizionale, segnando la definitiva eclissi di discrezionalità del banchiere nella valutazione del cliente. Malgrado la concessione del credito non possa oggi prescindere dalla profilazione analitica del cliente, basata sul *rating* del merito creditizio, aspetti di ampia discrezionalità sono recuperati dalla giurisprudenza, che fa ampio uso di nozioni indeterminate, clausole generali e principi. Il Relatore ha osservato, a tal proposito, che *la parte più viva della parte generale è proprio quella delle clausole generali*.

In seguito, il Relatore ha compiuto un'accurata disamina degli orientamenti giurisprudenziali di legittimità sui temi più rilevanti in materia di finanziamento all'impresa, osservando come i problemi legati al finanziamento all'impresa in crisi, alla concessione abusiva del credito e alla concessione di credito assistita da garanzie statali continuino ad essere risolti mediante il ricorso a concetti valvola quali la prevedibilità *ex ante* del superamento della crisi, la sostenibilità del mercato e il principio di sana e prudente gestione nella valutazione del merito di credito.

L'applicazione di clausole generali in un mercato regolato da norme di dettaglio si risolve in un forte margine di incertezza per l'impresa, finanche sul contenuto da dare al finanziamento. Come avvenuto per effetto delle sentenze degli scorsi decenni in materia di anatocismo, usura civile e tasso variabile, la Cassazione ha, da ultimo, affrontato la questione se l'indicizzazione introduca un profilo di alea giuridica, oltre che economica. Le Sezioni Unite hanno recentemente dato una soluzione affermativa al quesito a proposito del contratto di *leasing*, facendo derivare dall'omissione di questa circostanza al momento della stipulazione del contratto la violazione di un obbligo di correttezza.

L'ipotesi sollevata in conclusione dal Relatore è che il vero problema dell'interpretazione, nel panorama attuale, non sia l'analogia o l'eccezionalità,

ma *l'applicazione di norme concepite per un certo contesto a fatti specie che hanno presupposti e regolano mercati completamente diversi*. Allo stato attuale, tuttavia, si tratta di un problema per certi versi inevitabile e di cui l'impresa deve necessariamente tener conto nell'organizzare la propria attività.

La relazione del Prof. Alessandro D'Adda (*Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano*) dal titolo *“La «categoria» dei contratti di distribuzione”*, ha delineato aspetti comuni e problematiche trasversali ai contratti di distribuzione, rilevando preliminarmente come la letteratura sui contratti di distribuzione abbia raggiunto un livello significativo sotto l'influsso di studi relativi alle scienze aziendali.

Una riflessione inizialmente non più che descrittiva, secondo il Relatore, è stata rinnovata in anni più recenti alla luce di un cambio culturale del fenomeno sotteso agli accordi di distribuzione, soprattutto di tipo aggregativo. In tale contesto, la L. 129/2004 sull'affiliazione commerciale non ha cessato di porre interrogativi, sia sul ruolo del legislatore nella disciplina del contratto dell'impresa, sia per quanto attiene ai profili problematici del rapporto di distribuzione, connessi all'*an* e al *post* dello scioglimento. La realtà sociale ha svelato un ventaglio ampio e frammentario di modelli di accordo di distribuzione, ponendo il problema dell'applicazione espansiva della disciplina del *franchising* ad altri modelli distributivi aggregativi (a titolo esemplificativo la concessione di vendita), sulla base dell'idea che il contratto di distribuzione aggregativo possa offrire elementi di disciplina utili nel più ampio contesto della contrattazione asimmetrica tra imprese.

Da un lato, ha osservato dunque il Relatore, si riscontra una tendenza espansiva nel solco del contratto asimmetrico tra imprese; dall'altro, si registra una linea espansiva che evidenzia la consapevolezza culturale e normativa del confronto tra i modelli sociali e giuridici della contrattazione tra imprese, anche all'interno della categoria del contratto di distribuzione, dalla cui presunta omogeneità risulterebbe la più facile espansione della disciplina del *franchising* agli altri rapporti di distribuzione. Eppure, ha notato il Relatore, tali vuoti normativi sono difficilmente colmabili con il ricorso alla disciplina del *franchising*, che assume quale presupposto fondamentale l'ingresso dell'affiliato nella struttura (la rete commerciale) dell'affiliante.

I problemi posti dai contratti distributivi e aggregativi, cionondimeno, costituiscono un osservatorio privilegiato per consentire all'interprete di valggiare le ricostruzioni sulla disciplina dei contratti per l'impresa, con un minuzioso intervento in applicazione delle clausole generali rette dalle considerazioni sul contratto asimmetrico.

In seguito, il Prof. Fabrizio Piraino (*Università degli Studi di Palermo*) ha svolto una relazione dal titolo *“I contratti di trasporto, di intermodalità e di logistica”*.

Commentando la scelta del legislatore del 1942, il Relatore ha osservato che solo nelle pieghe dei singoli tipi contrattuali è possibile intravedere il contratto di trasporto c.d. multimodale e il contratto di logistica (artt. 1696 e 1677 *bis* c.c.). Pur trattandosi di contratti con diverse caratteristiche, il Relatore ha insistito sull'esigenza che la dottrina provveda a ricostruire un quadro sistematico di riferimento, onde prevenire il rischio che vi provveda la giurisprudenza con l'impiego di una più ampia discrezionalità.

Con riferimento al contratto di trasporto, il Relatore si è soffermato sul modello di responsabilità del vettore, che gli artt. 1681, 1693 e 1694 c.c. configurano secondo il criterio del rischio di impresa, come elaborato già nel pioneristico studio del Prof. Pietro Trimarchi. Per quanto attiene al trasporto “intermodale” – caratterizzato, cioè, dalla segmentazione del trasporto in una pluralità di fasi, svolta da altrettanti mezzi di trasporto –, il Relatore ha individuato un modello regolativo fondato su una combinazione tra gli estremi della responsabilità ordinaria, di stampo unitario, e della responsabilità a rete (c.d. modello *network*), in cui il regime di responsabilità è individuato sulla base del segmento in cui si è verificata la perdita o l'avarìa della merce. Il modello risultante da tale combinazione è un modello di responsabilità a rete *semplificata*, in cui le regole di responsabilità (artt. 1693 e 1694 c.c.) rimangono unitarie, ma diversificato è il limite di responsabilità: i limiti di risarcimento, infatti, operano per il mezzo di trasporto della tratta in cui si è verificata la perdita o l'avarìa, laddove esse siano localizzabili con certezza. Qualora ciò non sia possibile, rimarrebbero applicabili i limiti unitari e convenzionali.

Il Relatore si è successivamente concentrato sul contratto di logistica, diventato imprescindibile per esternalizzare servizi legati all'attività di impresa. Disciplinato dal nuovo art. 1677 *bis*, tale contratto rientra a pieno titolo nel *genus* dell'appalto di servizi, pur essendosi arricchito fino ad inglobare prestazioni quali, a titolo esemplificativo, il trasporto, le attività di imballaggio, di custodia, di deposito, di svolgimento delle pratiche doganali o di gestione dei resi e delle riparazioni. Ne è restituito un contratto complesso e atipico, che interroga su quale sia il tipo prevalente ai fini della disciplina.

Consapevole che la riconduzione del tipo prevalente all'appalto di servizi e alla somministrazione avrebbe potuto pregiudicare l'applicazione del regime di responsabilità previsto per il trasporto, il legislatore ha espressamente fatto salva l'applicabilità delle norme relative al trasporto. In conclusione, il Relatore ha osservato che il contratto di logistica si risolve in una convenzione unitaria assoggettata al tipo dell'appalto, senza ragione di escludere l'applicabilità della disciplina dei singoli tipi legali per la parte in cui il contratto abbia ad oggetto prestazioni riconducibili a tali tipi.

La relazione del Prof. Roberto Bocchini (*Università degli Studi di Napoli Parthenope*), dal titolo “*L'appalto di servizi e la somministrazione di beni*”, ha ripercorso l’evoluzione di due tipi contrattuali caratterizzati da aspetti di continuità e discontinuità, destinati a svolgere una funzione di apicale importanza nel mercato dei servizi digitali.

A seconda del diverso ruolo assunto dal fattore temporale, le esigenze dell’impresa sono diversamente soddisfatte dai due tipi contrattuali. Nell’appalto, ha osservato il Relatore, il tempo è una variabile solo strumentale ad un risultato finale che l’appaltatore deve raggiungere, mentre, nella somministrazione, il fattore tempo è funzionale all’interesse costante e ripetitivo dell’impresa alla fornitura di beni e servizi, giustificando la diversa utilità economica delle operazioni sottese ai due tipi.

Soffermandosi sul dato positivo, il Relatore ha sottolineato, da un lato, il nesso inestricabile tra art. 1559 c.c. e art. 1570 c.c., dall’altro la circostanza che l’art. 1677 c.c. non contenga alcun criterio di selezione normativa tra appalto e somministrazione, operando semplicemente un rinvio alla disciplina della somministrazione. L’art. 1570 c.c., dunque, conferisce un dinamismo senza eguali nel Codice civile, rivelando la flessibilità dello schema negoziale della somministrazione e determinandone la configurabilità quale *contratto di durata a struttura variabile*, idoneo a ricoprendere al suo interno servizi quali l’*outsourcing*, la consulenza informatica e il *cloud computing*.

Ricondotta al problema della durata, la funzionalità della prestazione di servizi può essere ottenuta dall’impresa solo attraverso la somministrazione, la cui disciplina diventa di applicazione speciale rispetto al contratto ad esecuzione istantanea. In conclusione, il Relatore ha evidenziato che la funzione del contratto di somministrazione ne permea a tal punto la struttura, da non potersi escludere la riconducibilità alla somministrazione del contratto di logistica, che difficilmente esaurisce la sua funzione *unico actu*, rispecchiando, piuttosto, l’interesse durevole e costante dell’impresa ai servizi oggetto del contratto.

La seconda sessione della giornata si è conclusa con la relazione del Dott. Luigi Regazzoni, (*Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano*) dal titolo “*Le garanzie contrattuali*”. Nel delimitare il perimetro dell’intervento, il Relatore ha precisato che le garanzie contrattuali – da tenere distinte rispetto alle garanzie del credito – sottendono una modalità di attribuzione in via diretta del risultato utile ispirata al criterio del rischio, al contrario delle obbligazioni, nelle quali il risultato utile per il creditore è ottenuto attraverso la cooperazione strumentale necessaria del debitore.

Il ricorso allo strumento della garanzia, dunque, si giustifica nell’ipotesi in cui un certo risultato, sfuggendo alla sfera di controllo del debitore, non può essere dedotto nell’obbligazione, ovvero nei casi in cui, pur se astrattamente

suscettibile di formare oggetto dell'obbligazione, le parti intendano sterilizzare il risultato dal comportamento dovuto dal debitore. Tale ultima soluzione ha l'indubbio vantaggio di rafforzare il vincolo tra le parti, rendendo possibile l'attivazione dell'apparato rimediale indipendentemente dall'inadempimento del debitore e impedendo la configurabilità dell'impossibilità sopravvenuta quale causa di esonero dalla responsabilità.

Questa funzione delle garanzie contrattuali ne giustifica l'ampio utilizzo a livello convenzionale, anche al di là di specifiche previsioni di legge. Impostando la questione in maniera problematica, il Relatore ha evidenziato l'esigenza di definire gli spazi entro i quali l'autonomia privata può concretamente dispiegarsi. Se la garanzia costituisce lo strumento tecnico per attribuire rilevanza giuridica agli interessi sottostanti all'operazione economica, se ne dovrebbe riconoscere la più ampia operatività, salve le ipotesi in cui specifiche previsioni di legge intendano addossare su un contraente il rischio del verificarsi di un determinato evento estraneo al contratto (a titolo esemplificativo, si pensi all'art. 1381 c.c.).

La giurisprudenza, tuttavia, si è sovente dimostrata restia a riconoscere un ambito di applicazione alle garanzie atipiche, dapprima negandone la liceità *tout court*, in seguito riscontrando nelle garanzie convenzionali null'altro che un ampliamento delle garanzie legali. L'orientamento assunto dalla Suprema Corte è stato sottoposto ad attenta critica da parte del Relatore, che ha rilevato l'assenza di ostacoli al dispiegamento dell'autonomia nella previsione non solo di garanzie atipiche, ma anche di rimedi atipici. Spingendosi oltre, il Relatore ha rilevato come nulla osti finanche alla deroga al regime delle garanzie legali, per effetto della loro limitazione o esclusione. La *ratio* di tutela della parte svantaggiata sul piano normativo e informativo, in tali casi, cederebbe rispetto all'interesse condiviso dalle parti di ripartire il rischio di un evento avverso in maniera diversa da quella legalmente predeterminata, ladove da ciò possa derivare un vantaggio per entrambe le parti.

Riconoscendo la necessità di un temperamento ad una proposta ricostruttiva che rischierebbe di favorire condotte abusive, il Relatore ha ribadito l'inderogabilità delle previsioni ai sensi delle quali la garanzia legale è irrinunciabile se l'evento avverso è determinato dalla mala fede di un contraente (art. 1490 comma 2 c.c.) e, più in generale, delle ipotesi in cui la deroga al regime legale comporterebbe l'irrealizzabilità dello scambio, facendo cadere il nesso sinallagmatico tra le prestazioni.

4. – La terza sessione, sotto la presidenza del Prof. Francesco Denozza (*Università degli Studi di Milano*), ha preso avvio con la relazione del Prof. Mario Notari (*Università Bocconi di Milano*), dal titolo “*Autonomia statutaria e patti parasociali*”.

Il Relatore ha analizzato i rapporti tra autonomia statutaria e patti parasociali, distinguendo preliminarmente tra previsioni intrinsecamente sociali (ad esempio, quelle relative all'oggetto o al sistema di amministrazione della società), previsioni suscettibili di essere solo parasociali (quelle relative ai doveri di comportamento dei soci nell'esercizio dei diritti sociali) e previsioni suscettibili di essere sociali o parasociali a seconda di vari elementi (le previsioni relative alla circolazione delle partecipazioni).

Negli ultimi anni, ha osservato il Relatore, si sono registrate due contrapposte tendenze.

La prima di esse, dopo la riforma del 2003, è consistita nella “migrazione” dal parasociale al sociale di una serie di pattuizioni relative alla circolazione azionaria. Con l’introduzione dell’art. 2341 *bis* c.c., la previsione della durata massima quinquennale del patto parasociale ha indotto l’aggiramento di tale limite attraverso l’introduzione delle clausole rilevanti negli statuti sociali, comportando una maggiore diversificazione del contenuto degli statuti, che prima della riforma dimostravano una maggiore standardizzazione. L’art. 2348 c.c. è stato, secondo il Relatore, tra i principali vettori di questa tendenza, consentendo di attribuire diritti diversi alle diverse categorie di azioni. Tale possibilità, da un lato, ha mantenuto fermi taluni limiti inderogabili all’autonomia statutaria (divieto di patto leonino, diritto di opzione ai soci), dall’altro ha degradato a principio di carattere suppletivo il principio della proporzionalità tra rischio e potere nella *governance* societaria.

La seconda tendenza è consistita in un “controesodo” dal sociale al parasociale, motivato dall’intento dei soci di beneficiare dell’efficacia reale dello statuto senza rinunciare alla segretezza dei patti parasociali. Si è registrata, nella prassi più recente, la previsione di clausole statutarie snelle ed essenziali, il cui contenuto dettagliato viene rinvia al patto parasociale. La legittimità della descritta tecnica del rinvio, erroneamente ritenuta da alcuni come oggetto della massima notarile n. 194/2020 del Consiglio di Milano, è stata risolta dal Relatore con una proposta di soluzione compromissoria, che ne prospetta la legittimità solo in funzione interpretativa; non, piuttosto, in funzione integrativa.

Altra questione problematica alimentata dal “controesodo” è stata riscontrata nel tema della derogabilità in via parasociale di limiti inderogabili all’autonomia statutaria. Se la violazione dell’art. 2265 c.c. è realizzata a livello parasociale e non a livello statutario, ha concluso il Relatore, non si vedono ragioni per escluderne la nullità. Valorizzando volta per volta la *ratio* della norma inderogabile, tuttavia, se ne potrebbe ammettere la derogabilità nelle ipotesi in cui l’imperatività sia giustificata dalle caratteristiche di durata e opponibilità tipiche delle clausole statutarie.

In seguito, il Prof. Giovanni De Cristofaro (*Università degli Studi di Ferrara*) ha svolto una relazione, dal titolo “*Impresa e consumo*”, volta a recuperare alle riflessioni sulla categoria del contratto per l’impresa un coerente coordinamento con la categoria dei contratti conclusi con il consumatore. Alla luce della consistente produzione normativa succedutasi dal 1992 e dell’inedito ruolo para-legislativo assunto dalla CGUE in tempi più recenti, anche per il *corpus* normativo dei contratti dei consumatori sarebbe possibile enucleare una parte generale, suscettibile di essere applicata ad ogni contratto in cui parte sia un consumatore.

Accedendo a tale prospettiva, il Relatore ha notato che una parte generale dei contratti dei consumatori dovrebbe essere impegnata sui seguenti principi: il divieto di pratiche commerciali scorrette in fase precontrattuale; la trasparenza delle clausole e il controllo della loro vessatorietà; il dispositivo della nullità di protezione; l’irrinunciabilità dei diritti attribuiti ai consumatori; da ultimo, la regola del foro del consumatore. Analizzato criticamente ciascuno di tali punti, il Relatore ha poto in risalto la circostanza che la violazione dei precetti sopra menzionati costituisce un illecito amministrativo, il cui apparato sanzionatorio è devoluto alla competenza esclusiva dell’AGCM. Tale elemento evidenzia il rilievo ormai anche pubblicistico di comportamenti tradizionalmente rilevanti solo dal punto di vista privatistico.

Prospettata in astratto la possibilità di estendere la delineata parte generale anche ai contratti dell’impresa di mercato – ugualmente caratterizzata da una strutturale diversità di posizioni – il Relatore ha mostrato scetticismo, rilevando come il campo di applicazione della disciplina del consumatore sia pressoché indissolubilmente legato alla tutela della persona fisica. Malgrado le limitazioni di autonomia privata poste dalle normative settoriali nel contesto dei mercati regolati, la prospettata estensione dei principi generali dei contratti con i consumatori si porrebbe in significativo contrasto con le esigenze di chiarezza e di certezza dei rapporti tra le imprese.

La relazione del Prof. Raffaele di Raimo (*Università degli Studi Roma Tre*), dal titolo “*I contratti di cooperazione tra imprese*”, ha preso le mosse dalla ricostruzione dell’ampia fenomenologia riconducibile alla categoria esaminata. Associazione in partecipazione, consorzi, contratti di *partnership*, contratti di cooperazione, di subfornitura e di rete costituiscono un ventaglio ampio e frammentario, che richiede precise coordinate tassonomiche. Sotto il profilo del contratto da cui scaturiscono i rapporti di cooperazione, il Relatore ha attribuito rilievo ai seguenti tre criteri: la natura orizzontale o verticale dell’integrazione, i rapporti di causa, tipo, natura ed effetto dell’organizzazione e, infine, il regime di responsabilità.

Osservatorio privilegiato per valutare la combinazione dei seguenti criteri è la disciplina del contratto di rete, ispirato alla massima duttilità e flessibilità

di strutture. Escludendone la natura di contratto a prestazioni corrispettive, alla luce della disciplina vigente in materia di rete di imprese, parte della dottrina ne ha evidenziato la consistenza di tipo contrattuale, altra parte il carattere di trans-tipicità, altra parte ancora ha rinunciato a una precisa classificazione sulla base della versatilità del modello contrattuale.

Quel che appare certo, nella prospettiva del Relatore, è che il tentativo di inquadrare il contratto di rete secondo l'impostazione tradizionale della comunione di scopo sia di dubbio profitto, evocando una categoria risalente e bisognosa di una revisione nei suoi stessi presupposti, valorizzando il principio per cui il nucleo minimo della comunione di scopo è costituito dalla compatibilità degli interessi dei contraenti, piuttosto che dalla loro effettiva comunione.

Il piano della responsabilità, ugualmente, dipende dai diversi moduli di integrazione, a seconda che la rete sia solo orizzontale o verticale e che si doti o meno di un fondo comune, risentendo del parallelismo con la disciplina in materia di associazioni non riconosciute e consorzi, contenute negli artt. 38, 2614 e 2615 c.c. Sul piano degli effetti della rete, ha concluso il Relatore, le prestazioni corrispettive tra i retisti si inscrivono nella funzione meta-individuale della crescita complessiva della impresa partecipante alla rete, particolarmente idonea, se strutturata in senso orizzontale, a sostenere i costi della transizione ecologica e digitale.

La relazione della Prof.ssa Marisaria Maugeri (*Università degli Studi di Catania*), dal titolo *“I contratti relativi alla concorrenza tra imprese”*, si è soffermata sul tema dei limiti delle intese restrittive della concorrenza, precisando che il contrasto con il principio concorrenziale può attestarsi sotto un profilo soggettivo, il cui referente normativo rimane l'art. 2596 c.c., ovvero oggettivo, per contrarietà alla disciplina *antitrust*, in particolar modo all'art. 101 TFUE e alla L. 287/1990.

La Relatrice, criticando la tesi secondo cui il TFUE e la normativa *antitrust* avrebbero abrogato l'art. 2596 c.c., ha evidenziato l'autonomia e la complementarità dei due profili precedentemente enunciati, come già affermato dalla risalente pronuncia della Corte costituzionale n. 223/1982, che rigettò la questione di legittimità dell'art. 2596 c.c. per contrarietà all'art. 41 Cost. sulla base di argomentazioni fondate sul divergente ambito di disciplina dei due plessi normativi.

Analizzando la sanzione della “nullità di pieno diritto”, che l'art. 101 del TFUE commina per le intese anticoncorrenziali, la Relatrice ha rimarcato che l'obiettivo perseguito dal TFUE è di minare alle fondamenta la stabilità di tali intese. Quanto alle conseguenze della nullità della clausola anticoncorrenziale sul contratto in cui è contenuta, la CGUE e la Commissione Europea hanno concordemente affermato che, se le clausole sono separabili, saranno gli ordi-

namenti degli stati membri a prevedere se l'invalidità si estenda o meno al contratto, aprendo le porte all'applicabilità dell'art. 1419 comma 2 c.c.

La Relatrice ha poi soffermato l'attenzione sul tema dei contratti a valle delle intese anticoncorrenziali, evidenziando l'iniziale diffidenza della giurisprudenza a riconoscerne la nullità, nonostante l'avviso contrario della dottrina dominante. Il tema è ancora ampiamente dibattuto, con questioni che pendono contemporaneamente davanti alle Sezioni Unite della Corte di Cassazione e davanti alla CGUE.

Criticando la teoria che estenderebbe in ogni caso la nullità ai contatti a valle, la Relatrice osserva come, più correttamente, nel caso in cui l'intesa non esplichi effetti sul contratto a valle non si dia spazio alcuno per rimedi di sorta; in altri casi, riconoscendo l'inverosimiglianza di una nullità che si ripercuota su tutti i contratti a valle, stipulati anche con i consumatori, sarebbe più appropriato riconoscere un rimedio solo risarcitorio.

In conclusione, la Relatrice ha ricordato le esenzioni introdotte dalla Commissione Europea in materia di accordi di sostenibilità. Attraverso l'emanazione di regole di orientamento, la Commissione ha riconosciuto che tali accordi non siano lesivi della concorrenza se siano rispettate alcune condizioni, aprendo uno spiraglio per mettere in dubbio l'assolutezza del divieto di intese restrittive, qualora giustificate da un obiettivo che incontra il favore dell'organo che esercita l'indirizzo politico.

La relazione del Prof. Alberto Toffoletto (*Università degli Studi di Milano*), dal titolo “*I contratti relativi alla quotazione dell'impresa*”, ha evidenziato le peculiarità dei contratti tra emittente e società di gestione del mercato. La limitata negoziabilità dei contratti di quotazione hanno fatto persino dubitare della natura contrattuale di un rapporto i cui termini sono quasi del tutto predeterminati dal regolamento della società che gestisce il mercato. Tra i soggetti coinvolti nelle attività di quotazione, ha continuato il Relatore, si distinguono il *global coordinator* e il *listing agent*, entrambi intermediari secondo il regolamento di Borsa Italiana.

Il rapporto tra emittente e *global coordinator* è funzionale a disciplinare il coordinamento dell'offerta, ossia le attività funzionali al collocamento. Sul piano strutturale, l'operazione è simile a un'acquisizione di partecipazioni societarie in difetto dell'acquirente, il quale sottoscriverà i titoli al momento dell'offerta. Il *global coordinator* simula il ruolo dell'acquirente, attraverso il compimento delle verifiche necessarie a garantire la correttezza delle informazioni comunicate al mercato. Tale attività ha un rilievo fondamentale ai fini della determinazione del prezzo dell'offerta, che riflette l'interesse del mercato per una certa società.

Al contrario, nei rapporti con l'emittente, il *listing agent* cura il procedimento di ammissione e autorizzazione al mercato regolamentato, interagendo

con Borsa Italiana e Consob e certificando la sussistenza dei requisiti per l'ammissione al mercato regolamentato.

Il Relatore, infine, ha precisato che, a dispetto delle funzioni, né il *global coordinator*, né il *listing agent* rispondono delle informazioni fornite al mercato, che rimangono oggetto di specifiche garanzie rilasciate dall'emittente. Anche a proposito dello statuto dell'emittente si riscontra un livello di standardizzazione pressoché totale, facendo salvi limitati ambiti differenziali relativi alle previsioni di voto maggiorato, plurimo o di lista e alla scelta dei sistemi di amministrazione e controllo.

La relazione del Prof. Andrea Sardini (*Università degli Studi di Milano*), dal titolo “*I contratti sugli assetti adeguati dell'impresa*”, si è soffermata sugli interrogativi che maggiormente animano la dottrina in tema di assetti organizzativi, amministrativi e contabili dell'impresa. La valutazione di adeguatezza degli assetti, ha affermato il Relatore, deve essere condotta secondo una prospettiva finalistica, che tenga conto del duplice e complementare interesse – delle controparti contrattuali e del mercato – sotteso al dovere di adeguatezza.

Ponendosi nell'angolo visuale del contraente *in bonis*, il Relatore ha prospettato un diverso scenario nell'ipotesi in cui, in costanza di regolare esecuzione del rapporto di durata, sia rilevata l'inadeguatezza dell'assetto organizzativo della controparte: laddove l'obbligo sia posto dalla legge, il Relatore ha proposto per il riconoscimento all'interessato del rimedio risolutorio; viceversa, dovrebbe imporsi un'indagine delle ragioni per cui l'assetto sia stato reso conoscibile, consentendo alla controparte di entrare nel merito della dimensione organizzativa dell'impresa.

Nell'ipotesi in cui la pattuizione contrattuale sugli assetti adeguati sia un elemento co-fondante della volontà negoziale, il Relatore ha rilevato come il tema dell'assenza originaria o sopravvenuta degli assetti concordati si intrecci con il tema del pericolo di futuro inadempimento dell'obbligazione principale, a cui l'obbligazione sugli assetti è strumentale. È stata rimarcata, dunque, la necessità di reperire criteri per qualificare oggettivamente un altrimenti generico richiamo al rischio di inadempimento, che consegnerebbe l'esito del rapporto all'arbitrio del contraente *in bonis*, comportando altresì un'indebita sovrapposizione con l'istituto della decadenza dal beneficio del termine.

Solo in questo modo, ha concluso il Relatore, si è in grado di valorizzare l'esercizio dell'autonomia privata nella dinamica organizzativa per ridurre le insicurezze nei rapporti contrattuali, riorientando gli interessi in gioco in senso favorevole sia per l'impresa, sia per gli *stakeholder* coinvolti.

La relazione del Prof. Alberto Venturelli (*Università degli Studi di Brescia*), dal titolo “*I patti successori relativi all'impresa*”, ha analizzato in prospettiva sistematica il divieto dei patti successori, tradizionalmente avvertito come ele-

mento di rigidità del nostro sistema giuridico. Tale divieto, ha osservato il Relatore, mal si concilia con esigenze sottese al passaggio intergenerazionale dell'impresa, che privilegia l'individuazione *ex ante* dei soggetti idonei a garantire stabilità e continuità alla *governance* societaria.

La tendenza ad avvalersi di strumenti negoziali in luogo della forma giuridica successoria è testimoniata dalla vicenda relativa alle clausole di consolidazione societaria, idonee ad assicurare alla morte di uno dei soci l'incremento proporzionale delle quote degli altri. Purché sia possibile la liquidazione agli eredi del valore della quota consolidata, la giurisprudenza ha fatto salva la validità della clausola, riconoscendone il carattere di convenzione sociale so-spensivamente condizionata all'evento della morte di uno dei soci, tale per cui i soci ricevono la quota *al tempo della morte, ma non per causa di morte*.

La valorizzazione dell'automatismo della consolidazione rende ragione del carattere fuorviante, nell'opinione del Relatore, della distinzione tra clausole di consolidazione pure e impure, a seconda che sia liquidato o meno il valore della quota agli eredi. La gratuità, infatti, non altera il meccanismo tecnico su cui si è concentrato il giudizio di validità della giurisprudenza.

Gli stessi sostenitori delle clausole di consolidazione, tuttavia, guardano con sospetto al tecnicismo che ne fa salva la validità, ritenendolo rimesso all'*ars stipulatoria* notarile, che deve precisare che *la quota che si consolida in capo ai soci superstiti al momento della morte è la quota di titolarità al momento della pattuizione*. L'espansione della consolidazione alle quote successivamente acquistate, infatti, comporterebbe l'attribuzione di un diritto facente parte della massa ereditaria, integrando il patto successorio. Lo stesso esito graverebbe sulla clausola che concedesse ai soci superstiti l'opzione di poter disporre o meno della consolidazione.

L'automatismo dell'effetto, ha precisato il Relatore, non sarebbe da sé sufficiente a sottrarre la clausola dal divieto di patti successori, potendo in ogni caso acquisire rilievo come indice ermeneutico da cui desumere che le parti abbiano inteso vincolarsi sull'oggetto della vicenda successoria. Impregiudicato ciò, il legislatore rimane libero di compiere ulteriori valutazioni di meritevolezza, facendo prevalere le caratteristiche strutturali e funzionali del contratto sulla libertà testamentaria, come emerge dalla disciplina del contratto a favore di terzo (che non esclude una prestazione a favore di terzo in seguito alla morte dello stipulante) o dalla disciplina dei patti successori nelle successioni transfrontaliere.

Traendo conforto dalle disposizioni codistiche relative alla morte del socio contenute negli artt. 2284, 2355 *bis* comma 3 e 2469 comma 2 c.c., il Relatore ha dimostrato come, nell'ambito della successione della partecipazione societaria, le clausole di consolidazione si confermino quali patti successori per l'impresa sempre leciti.

La relazione della Prof.ssa Camilla Ferrari (*Università degli Studi di Milano*), dal titolo “*I contratti dei mercati regolati*”, si è soffermata sulle caratteristiche e alle problematiche sottese alla categoria dei contratti regolati. Re- spingendo una visione riduzionistica, la Relatrice ha osservato come la categoria si presti ad attrarre al suo interno non solo i contratti del mercato regolamentato, ma anche i contratti disciplinati da regolamenti amministrativi, i contratti con i consumatori (o caratterizzati dalla presenza di una parte debole), i contratti cc.dd. di filiera, di energia o delle comunicazioni.

In generale, l’obiettivo della regolazione è riscontrabile nelle varie ipotesi in cui si ponga in maniera preminente la tutela dell’integrità dei mercati. La Relatrice ha osservato che, dalla fine dello scorso secolo, la dottrina socioeconomica aveva cominciato a discutere sul fenomeno della regolazione prescindendo affatto dalla fonte che la realizzava e, dunque, accomunando la regolazione effettuata dalla legge con quella realizzata da fonti subordinate o da strumenti di *soft law*. Tale teoria giustifica senz’altro le opinioni di chi ha individuato nella regolazione la cifra del diritto postmoderno, sciolto dai canoni di generalità e astrattezza che contraddistinguono la produzione normativa dall’età dei codici.

Soffermandosi sul modo in cui la regolazione opera sul contenuto del contratto, la Relatrice ha espresso dubbio sulla possibilità di considerare l’art. 1339 c.c. come fondamento normativo dell’integrazione nel contratto delle previsioni regolatorie. Tale articolo si riferisce, infatti, a clausole già predeterminate dalla legge e pronte per essere inserite nel regolamento contrattuale, caratteristica contrastante con il dato variabile e con la fonte normativa degli standard regolatori, maggiormente assimilabili al meccanismo operativo delle clausole d’uso. L’inidoneità di tali standard a farsi immediatamente clausole contrattuali, tuttavia, lascia ancora irrisolto il problema di un’alternativa all’art. 1339 c.c.

L’altro problema su cui la Relatrice ha concentrato l’attenzione è relativo alla sanzione per la violazione delle regole contenutistiche del contratto. Analizzando le disposizioni del TUB e del TUF è stato enucleato il *favor* per il dispositivo della nullità necessariamente parziale, che non sacrifica la conservazione di efficacia al contratto. Difficilmente, però – ha constatato in conclusione la Relatrice –, le comminatore di nullità necessariamente parziale sono suscettibili di estensione analogica ad altri contratti regolati. Anche su questo problema, dunque, la domanda rimane ancora priva di una soluzione certa, mantenendo aperto uno spiraglio per configurare la possibilità di ricorso a rimedi alternativi alla nullità.

La terza sessione della giornata si è conclusa con la relazione del Prof. Vittorio Bachelet, (*Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano*) dal titolo “*L’abuso di dipendenza economica*”. Il Relatore ha ripercorso l’*iter* storico ed

evolutivo dell'art. 9 del D. lgs. 192/1998, notando come le più significative modifiche intercorse a partire dal 2001 abbiano inciso sulla disciplina in esame accrescendo i poteri dell'autorità regolatoria, ovvero configurando presupposti legali di situazioni di dipendenza economica.

Nel contesto delineato, la concezione tradizionalmente assunta dalla giurisprudenza di “abuso di posizione dominante” ha fatto perno sulla dipendenza economica derivante da singoli rapporti commerciali, piuttosto che dalla configurazione del mercato. Corollario di tale concezione è che la condotta abusiva può collocarsi solo nella fase esecutiva di un rapporto già instaurato in assenza di abusi. Non a caso, la condotta abusiva maggiormente riscontrata nella prassi applicativa è l'interruzione arbitraria di relazioni commerciali consolidate. La ricorrenza statistica di questa condotta abusiva è anche riconducibile all'esistenza dell'ostacolo, di natura processuale, dell'impulso di parte, che giustifica l'avvio della fase contenziosa solo quando la relazione commerciale si sia irrimediabilmente compromessa.

Altro corollario significativo della concezione dominante si registra sul piano pubblicistico. Appiattire la condotta abusiva sulla singola relazione contrattuale, limitando la funzione dell'art. 9 del D. lgs. 192/1998 alla tutela dell'affidamento dell'impresa debole, comporta una corrispondente limitazione dell'intervento del *public enforcement* nel mercato.

Negli ultimi anni, ha osservato il Relatore, segnali che testimoniano un ampliamento di prospettiva sono provenuti dall'AGCM, che ha valorizzato figure di abuso non fondate su rapporti contrattuali. La rilevanza pubblicistica dell'abuso di dipendenza economica è confermata dal fatto che la stessa autorità garante abbia favorito la novella volta a rendere la disciplina maggiormente idonea a contrastare gli abusi delle grandi piattaforme digitali. La nuova concezione, nonostante gli incoraggianti provvedimenti dell'AGCM, rischia però di arenarsi contro la ritrosia della giurisprudenza nei confronti di tale concezione evolutiva.

Le potenzialità dell'art. 9 del D. lgs. 192/1998 possono trovare pieno sviluppo solo attraverso un modello virtuoso di interazione tra *public* e *private enforcement* e attraverso il sapiente utilizzo dello strumento della nullità prevista dal comma 3 dello stesso articolo per le pattuizioni eccessivamente gravose e non giustificate dalla logica economica del rapporto contrattuale. Applicazioni poco sorvegliate di tale previsione, ha osservato in conclusione il Relatore, rischierebbero di comprimere scelte gestionali legittime, stravolgendone *ratio* della norma, che mira a tutelare le imprese dipendenti, non, viceversa, a penalizzare quelle inefficienti.

5. – La giornata di lavori del 24 ottobre, ospitata dal suggestivo *auditorium* del Museo di Santa Giulia di Brescia, si è aperta con i saluti della

Prof.ssa Adriana Apostoli (*Prorettice Vicaria e Direttrice del Dipartimento di Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Brescia*) e del Prof. Giuseppe Bertoli (*Direttore del Dipartimento di Economia e Management presso l'Università degli Studi di Brescia*), le cui parole augurali hanno rimarcato l'importanza dell'iniziativa e il vivo interesse dell'ateneo bresciano per i temi oggetto del Convegno.

La prima sessione della giornata, sotto la presidenza del Prof. Enrico Gabrielli (*Università degli Studi di Roma Tor Vergata*), è stata introdotta dalla relazione del Prof. Giuseppe Versaci, dal titolo *“Configurazione dei dataset e sistemi informativi”*. Registrata la spinosità di una materia dall'elevatissimo coefficiente tecnico, il Relatore ha affrontato le implicazioni giuridiche sottese alla configurazione dei *dataset*, riconducibili al duplice interesse alla circolazione dei dati e alla trasparenza delle decisioni algoritmiche.

Il primo interesse, ha osservato il Relatore, è testimoniato dalla recente e prolifica produzione normativa europea. Ancor prima del Regolamento UE 2023/2854, che positivizza i requisiti per garantire l'interoperabilità dei dati, lo stesso GDPR ha affermato il diritto alla portabilità dei dati con l'eccezione, potenzialmente foriera di condotte elusive, della fattibilità tecnica. Sugli stessi temi, ha continuato il Relatore, era tornato il Regolamento UE 2018/1807, optando per rimettere il tema della portabilità ai codici di condotta ed auto-regolamentazione tra le imprese e confermando una linea di tendenza che mostra il *favor* dell'autonomia privata anche sul tema dell'interoperabilità.

L'interesse alla trasparenza algoritmica, invece, si giustifica soprattutto in funzione antidiscriminatoria, sottponendo l'attenzione sulla qualità dei dati con cui è “addestrato” il sistema algoritmico. Gli artt. 10 e 13 dell'AI Act mostrano la forte tensione antidiscriminatoria nel prevedere che i *set* di dati di addestramento devono essere pertinenti, sufficientemente rappresentativi, esenti da errore, per quanto possibile, e trasparenti. A fronte di questi stringenti requisiti, ha notato il Relatore, si potrebbe dubitare dell'ammissibilità di sistemi algoritmici basati sul modello della *black box*. Il complesso quadro normativo tracciato, arricchito, da ultimo, dalla L. 132/2025, ha consentito al Relatore di concludere che la configurazione dei *dataset* non possa essere ormai più considerata una semplice attività di carattere strettamente tecnico.

La relazione della Prof.ssa Chiara Tenella Sillani (*Università degli Studi di Milano*), dal titolo *“Informazioni precontrattuali e intelligenza artificiale”*, si è soffermata sul ruolo dell'IA in funzione di riequilibrio del mercato rispetto alle asimmetrie informative. In ambito precontrattuale, l'utilizzo pervasivo di sistemi di IA si è attestato particolarmente sotto i profili della trasmissione di informazioni e condizioni negoziali, della personalizzazione dell'offerta di prodotti e servizi e, infine, della contrattazione algoritmica.

A tali profili, ha notato la Relatrice, continuano ad applicarsi le norme generali e i plessi normativi di matrice europea, che impongono obblighi di trasparenza costituenti la specificazione del contenuto della buona fede pre-contrattuale. Analizzando le ipotesi di omessa informazione all'utente sull'utilizzo di un assistente virtuale in fase precontrattuale, ovvero di contratto concluso a contratto a condizioni per effetto di induzione dell'assistente virtuale, la Relatrice ha affermato che il costo del pregiudizio economico sofferto dal consumatore dovrebbe rimanere saldamente in capo al professionista, come si riscontra anche negli orientamenti di merito della giurisprudenza, non solo italiana. L'obbligo risarcitorio, ha ipotizzato la Relatrice, potrebbe trovare fondamento nel nuovo comma 15 *bis* dell'art. 27 D. lgs. 206/2005, laddove l'inosservanza degli obblighi precontrattuali configuri una pratica commerciale scorretta.

Per quanto attiene alla personalizzazione dell'offerta, la Relatrice ha evidenziato il rilievo della profilazione dei dati degli utenti, realizzata mediante l'utilizzo di modelli algoritmici che elaborano la c.d. *digital footprint* degli utenti per strutturare strategie di *marketing* discriminatorie, in particolar modo sotto il profilo del prezzo del bene o servizio offerto. Nonostante l'obbligo informativo per il professionista di comunicare la personalizzazione del prezzo sulla base di una decisione automatizzata, la posizione del consumatore non appare significativamente migliorata. Troppo spesso, infatti, ha concluso la Relatrice, la tutela dei diritti fondamentali e la prevenzione di condotte abusive sono passate per regole barocche e foriere di incertezze, piuttosto che di soluzioni.

La relazione del Prof. Luigi Balestra (*Università di Bologna*), dal titolo “*Contratti delle comunità energetiche, nuove tecnologie e gestione contrattuale dei rischi*”, ha illustrato la disciplina delle comunità energetiche nel suo itinerario storico, presentandone i profili maggiormente problematici. Ponendosi come compromesso tra gli obiettivi di autonomia dell'approvvigionamento energetico e di sostenibilità ambientale, fin dall'inizio il modello delle comunità energetiche ha tentato di accreditarsi quale attuazione di un principio di democrazia partecipativa mediante l'attribuzione ai cittadini il ruolo attivo di produttori e approvvigionatori, oltre che di consumatori.

In tempi recentissimi, le direttive Red II (UE 2018/2001) e IEM (UE 2019/944) sul mercato interno dell'energia elettrica hanno dato vita, rispettivamente, alle comunità energetiche rinnovabili e alle comunità energetiche dei cittadini, con risultati ancora modesti. La normativa interna ne ha successivamente fissato i tratti caratteristici, i requisiti soggettivi e le regole di *governance*, incoraggiandone la costituzione anche con incentivi fiscali. Nonostante la presenza sul territorio nazionale di circa 600 comunità energeti-

che, per lo più costituite su iniziativa dei comuni, il Relatore ha rilevato la presenza di snodi giuridici che ne rendono difficile la proliferazione.

Sotto il profilo strutturale, la necessità di una *governance* aperta e l'impossibilità di ricorrere ai modelli organizzativi della società benefit e della società cooperativa pongono ostacoli agli investimenti, soprattutto per le spese legate agli impianti energetici. Sotto altro profilo, il Relatore ha evidenziato che le attività di valutazione dei dati e di monitoraggio della gestione dei rischi attraverso il ricorso all'*Internet of Things* pone nuove forme di responsabilità, amplificando le complessità di un fenomeno in continua evoluzione.

La relazione del Prof. Mauro Grondona (*Università degli Studi di Genova*), dal titolo “*Impresa, assicurazione e nuovi rischi digitali*”, si è soffermata sul bilanciamento tra l'esigenza di assicurare il rischio digitale e l'esigenza per l'impresa di essere progressivamente più efficiente nel mercato alla luce del principio della sostenibilità. La massa dei rischi digitali che ruota attorno all'impresa, ha argomentato il Relatore, ha assunto una consistenza economica senza precedenti, impennandone la comprensione, la valutazione e il trattamento.

Sottolineando che la dimensione fondativa del rischio digitale è la libertà d'impresa, il cui esercizio non sfugge a un livello più o meno ampio di errore, il Relatore ha osservato che è proprio attraverso l'assicurabilità di clausole contrattuali inefficienti, o di strategie di mercato errate o inefficienti che il sistema è capace di autocorreggersi. L'anima unitaria del contratto di assicurazione, che si esplica nella sua funzione di indennizzo, è armonica rispetto alle esigenze di rafforzamento degli operatori del mercato.

Dopo aver riconosciuto ampia rilevanza all'autonomia privata nell'ambito dell'assicurazione del rischio digitale, il Relatore ha ribadito la necessità di bilanciare il principio di autonomia con un adeguato temperamento, individuandolo nei principi che strutturano l'ordine pubblico economico e nel principio di meritevolezza delle clausole contrattuali.

La sessione si è conclusa con la relazione del Prof. Silvio Martuccelli (*Luiss Guido Carli di Roma*), dal titolo “*Il credit scoring algoritmico*”. Il Relatore, preliminarmente, ha osservato come l'impiego degli strumenti algoritmici e dei modelli predittivi nel sistema creditizio abbia strutturato dei procedimenti di *credit scoring* estesi a tutte le fasi dell'attività bancaria, dall'istruttoria alla gestione del credito. Nata come strumento di controllo e indirizzo nella fase di scelta del contraente, secondo il *modus operandi* tipico del diritto privato regolatorio, la valutazione del merito creditizio prevista dall'art. 124 *bis* TUB è stata da ultimo proceduralizzata e resa funzionale a garantire la sana e prudente gestione da parte degli intermediari.

Il *credit scoring* algoritmico, dunque, si innesta in un contesto precontrattuale già fortemente improntato alla discriminazione nell'accesso al credito,

che si apre oggi a rischi inediti, derivanti dall'opacità della decisione algoritmica e dall'esito della correlazione tra variabili che non implicano necessariamente un rapporto di causalità. Portando alle estreme conseguenze i rischi delineati, il Relatore ha prospettato un potenziale capovolgimento della prospettiva tradizionale nei seguenti termini: se la valutazione del merito creditizio si giustifica nell'ottica di evitare una indiscriminata ed abusiva concessione del credito, l'ingresso nello scenario dei modelli predittivi rischia di comportare, verosimilmente, l'opposto rischio della *negazione abusiva del credito a chi lo meriterebbe*.

Per queste ragioni, ha osservato il Relatore, la Banca d'Italia richiede che l'intermediario predisponga un procedimento valutativo in cui sia imprescindibile la riserva di controllo umano degli esiti e sia garantito il riesame dei dati. Non a caso, inoltre, la normativa europea considera ad alto rischio l'utilizzo degli strumenti algoritmici per la valutazione del merito di credito, vista l'incidenza che essi esplicano sul diritto fondamentale della persona ad accedere al credito.

Precisato che l'abuso scaturirebbe non dalla discriminazione in sé del cliente, ma dalle modalità e dei criteri attraverso cui la discriminazione avverrebbe, il Relatore ha proposto l'operatività del *credit scoring* algoritmico ai soli contratti d'impresa, escludendo l'utilizzo degli *output* algoritmici laddove ciò possa configurarsi come limitativa dei diritti fondamentali della persona.

6. – La seconda sessione della giornata, sotto la presidenza del Prof. Mauro Orlandi (*Luiss Guido Carli di Roma*), si è aperta con la relazione del Prof. Francesco Venosta (*Università degli Studi di Milano*), dal titolo “*Contratti bancari e transizione digitale*”. Il Relatore, constatata la centralità dell'intermediario sottoposto a vigilanza nell'attuale regolamentazione del sistema bancario, ha evidenziato il cambio di paradigma a cui andrebbe incontro il sistema bancario per effetto del fenomeno della disintermediazione. L'accesso diretto alle piattaforme disintermediate, assicurato dall'affermazione delle tecnologie a registri distribuiti (DLT), rischia di rendere del tutto inadeguata la disciplina generale del contratto e le normative settoriali. Il legislatore europeo sembra consapevole di questo rischio, ma nelle pieghe della produzione normativa europea emerge una logica spiccatamente promozionale in favore delle nuove tecnologie, orientata a favorire una fiducia diffusa nell'ambiente digitale.

In seguito, il Relatore si è diffuso sul tema dello *smart contract*, passando in rassegna le diverse funzionalità e i principali problemi che caratterizzano uno strumento versatile e ambiguo, di cui la dottrina ha spesso negato la natura contrattuale. Cionondimeno, ha osservato il Relatore, lo *smart contract* ha assunto un rilievo centrale nel mercato dei *cryptoasset*, che maggiormente si

presta a beneficiare di caratteristiche quali l'irrevocabilità, l'esecuzione automatizzata della prestazione e l'impermeabilità alle circostanze sopravvenute.

In conclusione, il Relatore ha osservato che le problematiche sottese all'art. 8 *ter* della l. 12/2019 rimangono ancora irrisolte, lasciando all'interprete il dubbio su quali principi della parte sul contratto in generale siano applicabili a uno strumento che sembra rifuggire da ogni parametro di riferimento esterno.

La relazione del Prof. Marcello Maggiolo (*Università degli studi di Padova*), dal titolo “*La gestione digitale dei portafogli di investimento d'impresa*”, ha affrontato con taglio critico le ripercussioni dell'ecosistema digitale sul servizio di investimento rappresentato dalla gestione di portafogli. In primo luogo, il Relatore ha ratificato l'impossibilità di assumere un approccio unitario alla materia, vista l'eterogeneità delle piattaforme digitali che offrono il servizio. La centralità dell'intermediario abilitato nell'offerta del servizio, con i connessi oneri e le relative responsabilità, ha indotto il Relatore a dubitare che il servizio di investimento possa essere aperto alle piattaforme disintermediate.

Sotto il profilo dell'impresa investitrice, il Relatore ha evidenziato l'esigenza di mantenere separata l'ipotesi in cui l'impresa investa in strumenti finanziari in esecuzione dell'oggetto sociale, rispetto all'ipotesi in cui tale investimento costituisca un'attività meramente accessoria. Nel primo caso, infatti, gli effetti indesiderati dell'investimento rischierebbero di ripercuotersi più gravemente sotto il profilo della responsabilità degli amministratori.

In ultima analisi, il Relatore ha paventato uno scenario caratterizzato dal ruolo sempre più ridotto per l'intermediario nell'ipotesi in cui l'impresa costituisca autonomamente un portafoglio sulla base della propria strategia di investimento, concludendo nel senso per cui l'analisi del tema, pur suggestiva dal punto di vista delle nuove prassi di mercato, non offre significativi spunti di carattere strettamente dogmatico.

La relazione del Prof. Enrico Camilleri (*Università degli Studi di Palermo*) con una relazione dal titolo “*Toolkit antitrust e digitalizzazione dei mercati: la vicenda del caro voli*”, ha ripercorso l'itinerario di aggiornamento degli strumenti regolatori a disposizione dell'AGCM nel contesto dei mercati digitali. La struttura classica dell'intervento *antitrust*, articolato nell'accertamento e nella conseguente irrogazione di sanzioni *ex post*, ha sovente dimostrato una portata non sufficiente a scalfire le consolidate posizioni di forza sul mercato.

Quanto al sistema rimediale delle autorità *antitrust*, ha esposto il Relatore, le campagne di aggiornamento hanno assunto quale principale parametro di riferimento il modello anglosassone. Il *New Competition Tool*, frutto di una strategia implementata a livello europeo, ha avuto applicazione in Italia nel mercato del trasporto aereo, attraverso la vicenda del “caro voli”. L'impiego di algoritmi idonei a falsare le tariffe aeree per i consumatori ha indotto in un

primo momento l'autorità garante a rilevare una collusione tacita, chiudendo l'istruttoria senza accertamento della violazione della disciplina antitrust.

Ripresentatasi la medesima distorsione del mercato nel 2023, il legislatore è intervenuto consentendo all'AGCM di avviare indagini conoscitive e imporre misure comportamentali o strutturali, rinsaldando la tendenza ad un intervento proattivo e preventivo, più vicino al modello dell'*advocacy* che a quello dell'*enforcement*. Tale linea di tendenza, ha concluso il Relatore, sottende l'abbandono di un'idea di “concorrenza fine” a vantaggio dell'idea di “concorrenza mezzo”, strumentale al conseguimento di altre finalità rispetto alla tutela del mercato e degli aspetti concorrenziali.

La relazione della Prof.ssa Maddalena Semeraro (*Università Magna Graecia di Catanzaro*), dal titolo “*L'attività di intermediazione nei pagamenti elettronici*”, si è soffermata sul rapporto tra la disciplina codicistica dell'obbligazione pecunaria e la normativa di settore sui servizi di pagamento elettronici.

Il pagamento, ha osservato la Relatrice, non è più univocamente inquadrabile nella dimensione dell'atto, avendo assunto i contorni di un'attività proceduralizzata e strutturalmente intermediaata. Resi oggetto dell'obbligazione contrattuale di un soggetto terzo rispetto al rapporto da adempiere, i servizi di pagamento sono stati sottoposti a una disciplina volta ad accrescere la speditezza e la sicurezza e, contemporaneamente, a mitigare i nuovi rischi generati dall'intermediazione.

Tra i punti cardine della disciplina, a metà strada tra disciplina dell'attività e del rapporto, la Relatrice ha annoverato le previsioni di responsabilità oggettiva, improntate strettamente al criterio del rischio, e gli obblighi di organizzazione dell'intermediario, idonei ad assumere un carattere conformativo del mercato.

Dal punto di vista della tutela del cliente, pur centrale nel quadro normativo vigente, si registrano ancora delle aporie legate alla standardizzazione delle condotte degli intermediari e alle caratteristiche tecniche dei sistemi di pagamento. Tali considerazioni, ha continuato la Relatrice, hanno trovato conferma nei contrapposti orientamenti dell'ABF in materia di truffe digitali: dopo una prima stagione di accoglimenti dei ricorsi provenienti dai clienti, l'adeguamento degli intermediari alle prescrizioni dell'autorità regolatoria ha consolidato un orientamento che li ha per lo più respinti.

Infine, la Relatrice ha evidenziato un contrasto irrisolto tra la disciplina dell'obbligazione e la *Payment Services Directive* (PSD) in materia di irrevocabilità dell'ordine di pagamento una volta pervenuto all'intermediario. Tale previsione, infatti, mal si concilia con il principio per cui l'obbligazione sottostante si estingue solo quando il denaro è trasferito nella sfera giuridica altrui (nel contesto dei pagamenti elettronici, mediante accredito sul conto corrente del creditore presso il suo intermediario). Un contrasto così evidente induce la Relatrice a concludere

evidenziando l'appiattimento della PSD sul modello regolatorio, a scapito dell'approccio "relazionale" a cui è improntata la disciplina codicistica.

La sessione si è conclusa con la relazione del Prof. Vittorio Occorsio (*Università Mercatorum*), avente come titolo *"Dal pegno alla blockchain: il futuro delle garanzie nel finanziamento d'impresa"*. Soffermandosi sulle più recenti evoluzioni in materia di pegno, il Relatore ha osservato come le esigenze dell'impresa siano state il principale vettore della modernizzazione di un istituto dalla storia plurimillenaria.

La soluzione di continuità con la tradizione giuridica, ha continuato il Relatore, si è registrata eminentemente sotto il profilo dello spossessamento, non più idoneo a rappresentare il punto di equilibrio tra la tutela della posizione del creditore e la necessità per l'impresa di non privarsi dei fattori produttivi. In questa parabola evolutiva si inscrivono gli istituti del pegno rotativo e del pegno non possessorio, quest'ultimo rilevante anche per le inedite forme di autotutela riconosciute al creditore pignoratizio.

Giunto al punto di approdo di tale tendenza, il Relatore non ha risparmiato critiche alla tecnica normativa con cui il decreto *Fintech* (D. l. 25/2023) ha disciplinato le modalità di costituzione del pegno nel contesto delle piattaforme basate su tecnologie a registri distribuiti. In questo ambito, gli obiettivi di certezza e di immediatezza d'esecuzione delle operazioni codificate negli *smart contracts* si saldano con la tendenza a favorire meccanismi di autotutela per i creditori pignoratizi, comportando alcuni importanti corollari a livello sistematico: l'escusione automatizzata del pegno, ha argomentato il Relatore, comporterebbe, in primo luogo, una scissione tra responsabilità patrimoniale e responsabilità personale del debitore; in secondo luogo, comporterebbe un trasferimento del rischio di inadempimento in capo al debitore.

Precisando quest'ultimo aspetto, il Relatore ha osservato che l'escusione automatizzata della garanzia potrebbe essere presidiata solo *ex post* da un provvedimento dell'autorità giurisdizionale, non anche da un accertamento giudiziale *ex ante* dell'inadempimento, che ordinariamente costituisce il presupposto dell'azione esecutiva. L'inversione di quest'opzione di *default* del nostro ordinamento, ha concluso il Relatore, si consumerebbe non in forza di una previsione di legge eccezionale, bensì per effetto dell'applicazione di un meccanismo tecnologico, esplicando i suoi effetti anche sulla certezza dei traffici giuridici successivi all'escusione.

7. – La sessione conclusiva del Convegno, sotto la presidenza del Prof. Fabio Addis (*Sapienza Università di Roma*), si è aperta con la relazione del Prof. Venerio Pescatore (*Sapienza Università di Roma*), dal titolo *"Conformità e rimedi nella fornitura di servizi digitali"*. Soffermandosi sulla ricostruzione dogmatica della

conformità nell'ordinamento italiano, il Relatore ne ha affrontato le evoluzioni alimentate dal progressivo affermarsi dell'economia digitale.

Implicando una prospettiva diversa da quella codicistica in materia di vizi nella compravendita, la conformità si è fin dall'origine affermata quale concetto relazionale, risolvendosi nel giudizio sulla corrispondenza del bene rispetto a un parametro di riferimento. Dopo una prima ricezione con la ratifica della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili, la direttiva 1999/44/CE ha assunto quali parametri rilevanti ai fini del giudizio di conformità la corrispondenza rispetto alle previsioni contrattuali e alle qualità del bene ragionevolmente attese dal consumatore.

La rivisitazione del concetto di conformità, giustificata in gran parte dallo sviluppo delle tecnologie digitali, è stata inaugurata dalla Direttiva UE 2019/771, che ha introdotto nel giudizio di conformità gli inediti parametri di compatibilità, funzionalità e interoperabilità. Tale innovazione, secondo il Relatore, ha restituito un concetto di conformità che, pur rimanendo coerente con l'idea della corrispondenza del bene o servizio al tipo, alla quantità e alla qualità previsti dal contratto, ha acquistato una dimensione dinamica e proiettata nel tempo, richiamandosi ad un'idoneità del bene o del servizio al mirato utilizzo per cui il consumatore lo ha acquistato.

La frantumazione del concetto statico e istantaneo di conformità, ha continuato il Relatore, ha trovato la sua ragione giustificatrice nella stringente logica del mercato digitale, orientata ad assecondare l'aspettativa del consumatore di un utilizzo prolungato nel tempo per conseguire i risultati a cui i beni o servizi digitali sono strumentali. Ne risulta che, da concetto relazionale, il giudizio di conformità assume una consistenza oggettivamente valutabile nel tempo. Queste caratteristiche, ha osservato il Relatore, si riflettono sul piano rimediale, in cui acquistano un ruolo preminente concetti quali l'accessibilità, la continuità e la sicurezza dell'assistenza ai clienti.

Analizzati i riflessi sistematici della sovrapposizione tra la disciplina della vendita dei beni di consumo e della tutela dei dati personali, il Relatore ha dimostrato come l'evoluzione normativa si indirizzi verso la progressiva ricostruzione della conformità non solo sulla base di qualità intrinseche al bene o al servizio, ma anche sulla base della condotta del fornitore professionista. I Regolamenti UE 2022/1925 e 2022/2065 (rispettivamente *Digital Markets Act* e *Digital Services Act*) configurano la conformità come elemento di fattispecie da riferire non più al servizio digitale, ma ai soggetti del mercato dei servizi digitali, tenuti a istituire una funzione di controllo della conformità ai Regolamenti. L'implicazione sistematica di questo profilo è la riconducibilità al difetto di conformità di qualsiasi violazione da parte del fornitore dei suoi doveri.

Tratteggiato con grande precisione il quadro evolutivo della conformità, il Relatore ha, infine, ammonito sul rischio di una rimeditazione “povera” del concetto analizzato, che, evocandola in causa nelle eterogenee ipotesi di difetti di progetto, vizi materiali e inadempimenti di obblighi specifici, la dissolve in una mera formula linguistica, in spregio alla vocazione del civilista a condurre il sistema al più alto grado di coerenza interna.

La relazione del Prof. Salvatore Monticelli (*Università degli Studi di Napoli Parthenope*), dal titolo “*La nullità dei contratti digitali*”, ha valorizzato un approccio multilivello al tema della patologia contrattuale, individuando quale elemento caratteristico dei contratti “digitali” la loro modalità di conclusione, nonché taluni profili in materia di accordo e di forma. I contratti digitali, ha osservato il Relatore soffermandosi sul loro sostrato empirico, sono accordi che hanno per oggetto beni o servizi di largo consumo e che si perfezionano *inter absentes* tra soggetti potenzialmente sottoposti a diverse giurisdizioni, spesso per il tramite di una piattaforma che li pone in contatto, imponendo loro altresì le condizioni generali e la legge applicabile.

Tali contratti, in ogni caso soggetti alle norme sul contratto in generale, non sfuggono alle ipotesi tradizionali di nullità, ma pongono ulteriori e peculiari questioni. Sotto il profilo della validità del documento informatico concluso attraverso la firma digitale, il Relatore ha evidenziato i pericoli legati all’abuso di una firma strutturalmente disgiunta dal soggetto che la appone. In tali casi, l’affidamento sulla validità del contratto in presenza di un documento informatico formalmente ineccepibile potrebbe trovare un temperamento particolarmente rigoroso: il Relatore ha ritenuto equilibrata la soluzione fondata sulla presunzione di provenienza della firma digitale dalla parte interessata a disconoscerla, superabile solo con la prova della diligenza nella conservazione della firma medesima.

Per quanto attiene, invece, all’idoneità del sistema c.d. *point & click* a integrare la forma richiesta dalla legge a pena di nullità, il Relatore ha osservato come la dottrina si sia posta il tema a proposito della doppia sottoscrizione richiesta dall’art. 1341 comma 2 c.c. e della forma richiesta dall’art. 23 TUF per i contratti aventi ad oggetto servizi di investimento. Analizzati i recenti orientamenti della giurisprudenza di legittimità, il Relatore ha propeso per una soluzione affermativa al problema, sostenendo che sia la doppia sottoscrizione, sia il doppio *click* siano idonei a garantire il controllo solo formale previsto dall’art. 1341 comma 2 c.c.

Infine, il Relatore ha osservato che anche al contratto digitale concluso tra professionista e consumatore sia applicabile l’art. 49 comma 1 del Codice del consumo. Trattandosi di una previsione c.d. di “forma contenuto”, come deducibile dal comma 5 del medesimo articolo, la violazione degli obblighi in-

formativi previsti dalla disposizione si ripercuote sulla validità del contratto, secondo lo stesso dispositivo tecnico che commina la nullità in forza degli artt. 23 TUF e 117 comma 8 TUB. Quanto ai contratti in cui non rilevi lo *status* soggettivo delle parti, ha concluso il Relatore, la violazione degli obblighi informativi potrebbe trovare limitata tutela tramite un'azione risarcitoria, escludendo *tout court* l'applicabilità del rimedio invalidatorio.

La relazione del Prof. Enrico Minervini (*Università degli Studi di Napoli Federico II*), dal titolo “*Online dispute resolution*”, ha offerto una panoramica sui procedimenti di risoluzione delle controversie predisposti dalle piattaforme digitali private. Il Relatore ha osservato, preliminarmente, che le ODR scontano una difficoltà iniziale di inquadramento per il giurista di diritto positivo, sviluppandosi in un quadro normativo incompiuto e caratterizzato da norme di taglio marcatamente promozionale.

Adottando una prospettiva realistica, il Relatore ha proseguito evidenziando che le ODR, piuttosto che assurgere a categoria dogmatica, pongano al giurista una serie di problemi in parte comuni alle *Alternative dispute resolution*, ma certamente accresciuti dapprima dalle reti telematiche e in seguito dai sistemi di intelligenza artificiale. Oziosa, dunque, sarebbe la pretesa di tracciare un confine netto tra ADR e ODR, rappresentando queste ultime l'adattamento al substrato telematico delle prime. Andando oltre, il Relatore ha precisato che il ricorso alle ODR costituisce il naturale corollario dello sviluppo del commercio elettronico, motivato dall'esigenza di evitare una inconciliabile distonia, nella prospettiva del consumatore, tra la speditezza dei traffici e le dilatate tempistiche della tutela, giudiziale o stragiudiziale.

Rispetto alle ODR di prima generazione, fondate sul controllo umano dell'esito e idonee a risolvere controversie non complesse, come la quantificazione del danno da pretesa seriale, le ODR di seconda generazione risentono di una maggiore integrazione con i sistemi algoritmici, che rendono possibile una più approfondita fase istruttoria oltre alla funzione strettamente decisoria. Tali caratteristiche sono alla base dell'inserimento delle ODR nelle condizioni generali di contratto delle grandi piattaforme di distribuzione.

In ultima analisi, il Relatore ha affrontato alcuni aspetti problematici, osservando come al superamento della tradizionale inconciliabilità tra complessità del *thema decidendum* e speditezza della decisione non siano corrisposti significativi progressi per ridurre l'opacità delle decisioni dei sistemi algoritmici. Pur residuando il tema della discutibile terzietà del giudicante, specialmente qualora l'ODR sia amministrata dalla stessa piattaforma che distribuisce i beni o servizi, l'interesse della piattaforma a fidelizzare il cliente ha indotto il Relatore a sottrarre al problema gran parte del suo rilievo pratico.

La relazione del Prof. Pietro Sirena (*Università Bocconi di Milano*), dal titolo “*Frontiera tecnologica e tutela del cliente nelle decisioni dell'Arbitro Bancario e Finanziario*”, ha inquadrato la funzione dell’ABF evidenziandone il carattere di complementarità rispetto alle funzioni istituzionali della Banca D’Italia. Nella prospettiva del Relatore, il completamento del sistema di vigilanza attraverso un meccanismo alternativo di risoluzione delle controversie ben si armonizza con gli obiettivi del diritto privato regolatorio.

Gli strumenti di tutela per il cliente, ha esposto il Relatore, risentono particolarmente dell’integrazione con gli algoritmi predittivi, grazie ai quali il prestatore dei servizi di pagamento è in grado di rilevare transazioni anomale e di accertare la contraffazione di assegni bancari, la clonazione di carte di pagamento o il furto di identità.

Le decisioni dell’ABF, ha proseguito il Relatore, lasciano emergere che, per effetto dello *standard* di diligenza tecnica (art. 1176 comma 2 c.c.), la disponibilità di nuove tecnologie si trasforma *ipso facto* in obbligo contrattuale di adottarle, secondo l’inesorabile legge del progresso scientifico in base alla quale solo apparentemente ciò che diventa tecnicamente possibile costituisce un’opzione o una facoltà. Calando tale principio nella concretezza di un esempio, il Relatore ha osservato che, se la disponibilità di sistemi algoritmici dischiude la possibilità per l’intermediario di individuare furti di identità nell’apertura di conti correnti a distanza, egli non può più decidere se adottare o no tale tecnologia, ma è senz’altro tenuto a farlo, ammontando un’eventuale omissione in tal senso ad inadempimento delle proprie obbligazioni contrattuali o degli obblighi di protezione nei confronti del cliente.

Non di rado, ha precisato in conclusione il Relatore, la disciplina generale del contratto e delle obbligazioni integra le lacune emergenti nella legislazione di stampo eurounitario, consentendo di addivenire a un esito più favorevole ai clienti e allo stesso tempo ponendo il problema dell’armonizzazione tra fonti comunitarie e diritto comune interno. Emblematico di questa sovrapposizione di sistemi è l’orientamento dell’ABF che, anche a fronte della colpa grave del cliente, valorizza il concorso del fatto dell’intermediario che non abbia adottato adeguati presidi di sicurezza, contrariamente a quanto si desume dalle norme di derivazione europea.

La sessione si è conclusa con la relazione del Prof. Roberto Carleo (*Università degli Studi di Napoli Parthenope*), dal titolo “*Circolarità e tecnologie per l’impresa sostenibile*”. Il Relatore si è soffermato sul modo in cui l’impiego delle nuove tecnologie nel contesto dell’impresa sia strumentale ad accrescere un modello produttivo improntato alla circolarità e alla sostenibilità. Il Relatore ha osservato che già da tempo l’IA, l’*Internet of Things* (IoT) e le tecnologie *blockchain* sono alla base di nuovi modelli di *business* sostenibili fondati

sull'ottimizzazione nella gestione delle risorse nelle catene del valore, fornendo risultati promettenti in materia di energia, agricoltura e gestione di rifiuti.

L'integrazione della rete telematica nei dispositivi digitali consente, dunque, di monitorare e valutare dati in tempo reale tra produttori, consumatori e *prosumers*, nonché di alimentare il motore della *sharing economy*. In questo contesto fattuale, ha notato il Relatore, il diritto e la tecnica legislativa appaiono sempre più fondati sul principio di sussidiarietà orizzontale, favorendo strumenti normativi quali codici di condotta o attribuendo valore precettivo al principio di *accountability*.

Anche sul versante delle fonti europee, la ridefinizione delle regole nel contesto della transizione digitale ed ecologica ha trovato espressione nella proposta di direttiva sui prodotti difettosi nel 2022 e, da ultimo, nella direttiva 825/2024, in cui il fenomeno del *greenwashing* ha trovato riconoscimento positivo come pratica commerciale scorretta. Tali segnali, ha concluso il Relatore, rappresentano un passo avanti nella tutela dell'interesse diffuso della sostenibilità, testimoniando l'esigenza sempre più avvertita di oggettivazione di un concetto dal tenore generale e spesso sfuggente.

8. – Le fila delle due intense giornate di lavori sono state raccolte dal Prof. Massimo Zaccheo (*Sapienza Università di Roma*), le cui conclusioni hanno rappresentato un momento di sintesi del complesso itinerario tracciato nelle relazioni. La disciplina dei contratti dell'impresa e le tendenze ispirate dalla digitalizzazione e dalla sostenibilità, ha osservato il Prof. Zaccheo, rappresentano due momenti reciprocamente compenetrati, impedendo di scorgere nella seconda giornata del Convegno un elemento di specialità rigidamente contrapposto alla generalità assunta dalla prima giornata.

Entrambe le giornate, dunque, hanno strutturato una parte generale secondo due diverse chiavi di lettura, da un lato valorizzando l'autonomia privata nell'ordine del mercato, dall'altro concentrando l'attenzione sulla dimensione organizzativa dell'impresa e sugli aspetti regolatori. Tra i risultati più significativi del Convegno, il Prof. Zaccheo ha evidenziato la presa d'atto che la disciplina del contratto per l'impresa non possa più prescindere dai rapporti asimmetrici dei operatori del mercato. In quest'ottica, tanto i contratti tra imprese quanto i contratti tra imprenditore e consumatori esprimono principi generali che favoriscono l'evoluzione del sistema. Attribuito al Convegno il crisma di un manifesto programmatico, il Prof. Zaccheo ha osservato conclusivamente come esso si sia elevato a punto di riferimento imprescindibile per i futuri studi in materia contrattuale.

Abstract

Il 23 e 24 ottobre 2025 si è tenuto nelle Università di Milano e di Brescia il convegno dedicato a “La disciplina di parte generale dei contratti per l’impresa”. La tensione dialettica che pervade il titolo del convegno è stata sapientemente elaborata nelle relazioni dei Convenuti, i cui contributi hanno dimostrato uno sguardo vigile alle più recenti evoluzioni normative e alle modalità con cui gli operatori del mercato strutturano le prassi degli affari, offrendo una preziosa occasione di confronto sui temi che animano le riflessioni della dottrina contemporanea in materia di diritto dei contratti.

On October 23 and 24, 2025, a conference dedicated to “The General Discipline of Business Contracts” was held at the Universities of Milan and Brescia. The dialectical tension that pervades the conference title was expertly elaborated in the presentations of the participants, whose contributions demonstrated a vigilant eye toward the most recent regulatory developments and the ways in which market operators structure business practices, offering a valuable opportunity for discussion on the themes that animate contemporary scholarly reflections on contract law.