

GIUSEPPE VERTUCCI*

Contratti online e profili sulla conclusione del contratto **

Sommario: 1. Cenni introduttivi – 2. I soggetti del contratto e la disciplina applicabile – 2.1. La fase delle trattative – 2.2. La formazione dell'accordo e le relative problematiche - 3. Forma e contenuto del contratto – 4. La conclusione del contratto. Il contratto *online* come modello di offerta al pubblico – 5. L'esecuzione del contratto e le questioni inerenti alle modalità di pagamento.

1. *Cenni introduttivi*

L'*e-commerce* inteso come insieme delle relazioni negoziali, ovvero delle cc.dd. transazioni commerciali aventi ad oggetto beni o servizi, che si instaurano fra soggetti mediante l'uso di strumenti informatici (cc.dd. acquisti *off-line*) e telematici (cc.dd. acquisti *on-line*), va a determinare quello che è l'ampio campo degli acquisti di beni o la prestazione di servizi in modalità telematica¹. I processi economici che, in questo caso, vanno a caratterizzare una contrattazione che si realizza a distanza e tra soggetti interessati, contribuiscono ad animare la società contemporanea e inevitabilmente si proiettano sul diritto e sulla scienza giuridica, mossi dal progresso tecnologico, trovando delle testimonianze emblematiche dell'evolversi dei traffici commerciali al tempo della globalizzazione sia nel commercio elettronico che nella sua variante realizzata per via telematica².

In via preliminare va precisato che per commercio elettronico si intende l'esercizio di attività commerciali per via elettronica, non soltanto *online*, basate sulla elaborazione dei dati

* Dottorando di ricerca in *Civil Law and Constitutional Legality* presso l'Università degli Studi di Camerino.

** Contributo sottoposto positivamente al referaggio secondo le regole del *double blind peer-review*.

¹ G. PERLINGIERI, *Le nuove tecnologie e il contratto*, in *Manuale di diritto dell'informatica* a cura di D. Valentino, Napoli, 2004, p. 11.

² F. PIRAINO, *Il commercio elettronico*, in *Questioni attuali in tema di commercio elettronico* a cura di T. Pasquino, A. Rizzo, M. Tesaro, Napoli, 2020, p. 7.

in forma digitale, in base a quanto disposto dall'art. 1, punto 2, della direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio del 22 giugno 1998 (98/34/CE) sui servizi della società dell'informazione, come modificata dalla direttiva 98/48/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 luglio 1998. Va ulteriormente precisato che nell'espresso richiamo compiuto successivamente dall'art. 2, par. 1, lett. a), della direttiva 8 giugno 2000 (2000/31/CE), la suddetta definizione viene integrata dall'ulteriore precisazione che l'esercizio di attività commerciale debba provenire da una richiesta individuale proveniente dal destinatario dei beni o servizi³.

Nello specifico per “servizi della società dell'informazione” il considerando n. 18 della direttiva in questione individua una vasta gamma di attività economiche svolta in linea, tra le quali la vendita *on line* di merci. Si tratta, in questo caso, di servizi che non sempre portano a stipulare contratti in linea, con la conseguenza che la stessa nozione è inclusiva di vari servizi che, in maniera del tutto esemplificativa, possono riguardare l'offerta di informazioni o comunicazioni commerciali in linea o la fornitura di strumenti per la ricerca, l'accesso e il recepimento di dati, sia della trasmissione di informazioni tramite una rete di comunicazioni, della fornitura di accesso a una rete di comunicazioni o dello stoccaggio di informazioni fornite da un destinatario di servizi⁴, o ancora dal semplice acquisto di un bene materiale o la semplice fruizione di un servizio.

Per trattare in maniera completa quella che è la tematica della contrattazione *online* è importante fissare fin da subito l'attenzione sugli aspetti connessi alla materia partendo dalla definizione di contratto *online*. Anche il contratto in forma elettronica assume, particolare importanza nel diritto dell'era digitale; lo stesso contratto infatti va a determinare quelle che sono le regole applicabili nei casi concreti come effetto anche dei fenomeni di dematerializzazione del diritto. Lo sviluppo delle piattaforme *online* discende da una serie di fattori relativi, da un lato, all'obiettivo delle aziende di pubblicizzare in modo più efficace il proprio prodotto, e dall'altro, dal vantaggio in favore del consumatore di poter effettuare l'acquisto dalla propria abitazione o dal proprio posto di lavoro. Ciò ha prodotto un incremento significativo, nella società contemporanea, della frequenza degli acquisti *online*, e la conclusione di contratti attraverso il web. Da sempre scienza, tecnologia, società, diritto ed economia sono mondi

³ L. FOLLIERI, *Il contratto concluso in internet*, Napoli, 2005, p. 7 ss.

⁴ F. PIRAINO, *Il commercio elettronico*, cit., p. 7 ss.

strettamente connessi e correlati tra loro, in particolare la continua evoluzione delle tecnologie di comunicazione si riflette incessantemente sulle regole della contrattazione.

Nell'epoca attuale, il rapido ed incessante progresso tecnologico incide sul funzionamento dei sistemi informatici che diventano sempre più complessi e raffinati. Tale scenario inevitabilmente si riflette sul fenomeno giuridico, sollevando questioni ed interrogativi che da tempo animano la dottrina, in particolare relativi ai c.d. contratti telematici. Inizialmente è prevalsa l'idea di collocare i contratti telematici facendo leva sul criterio dell'oggetto del contratto, per cui gli stessi venivano identificati con i contratti aventi un oggetto informatico, ossia con i contratti aventi ad oggetto il trasferimento di un bene o l'esecuzione di un servizio volto a soddisfare un bisogno informatico (es. l'acquisto o la fornitura di un *hardware*, l'installazione o la manutenzione di un *software*)⁵.

In questo modo si riconosceva una particolare categoria contrattuale "trasversale" rispetto ai consueti schemi contrattuali, venendo in rilievo contratti tipici, come ad esempio la vendita, la fornitura o l'appalto, ovvero atipici (es. *leasing*) peculiari solo in ragione dell'oggetto, in questo caso un bene o un servizio telematico.

Muovendo da tale impostazione, altro orientamento ha inquadrato il fenomeno nella teoria della causa, sostenendo che il particolare oggetto che connotava il contratto finiva per conferire al programma negoziale una particolare connotazione causalistica, per cui per contratto telematico doveva intendersi qualsiasi contratto in cui lo scopo concretamente perseguito dalle parti veniva realizzato attraverso il mezzo informatico che, in un certo senso, ne facilitava la pratica attuazione⁶. Tale ricostruzione ha avuto il merito di ampliare la categoria dei contratti telematici e, quindi, di ricomprendervi non più soltanto i contratti aventi un oggetto connesso all'informatica, ma qualsiasi contratto il cui scopo poteva essere attuato attraverso lo strumento informatico⁷.

Autorevole dottrina, sulla scia di tale impostazione, ha finito per interrogarsi sul profilo della forma del contratto telematico⁸, considerato che i contratti telematici realizzano lo

⁵ G. FINOCCHIARO, *I contratti ad oggetto informatico*, Padova, 1993, p. 11 ss.

⁶ E. TOSI, *Contratto virtuale*, in *Dig. disc. priv.*, Torino, 2003

⁷ L. FOLLIERI, *Il contratto concluso in internet*, cit., p. 27 ss.

⁸ C.M. BIANCA, *Diritto civile*, III, *Il contratto*, Milano, 2000.

scopo principale, conclusione del contratto, avvalendosi del mezzo telematico che diviene lo strumento attraverso il quale il quale si manifesta l'accordo contrattuale⁹.

La dottrina più recente ha, infine, ricondotto il fenomeno nell'area dell'autonomia negoziale, per cui la conclusione di un contratto mediante lo strumento telematico, va ricollegata ad uno dei principi cardine del sistema contrattuale, quello del pluralismo dei procedimenti di formazione del contratto, legato al fenomeno dell'autonomia dei privati¹⁰, cosicché come i soggetti privati possono operare una scelta tra i vari modelli di formazione del contratto (elaborazione comune del testo, conclusione del contratto mediante inizio dell'esecuzione, contratti reali, offerta al pubblico, scambio tradizionale proposta-accettazione), allo stesso modo hanno la possibilità di scegliere di utilizzare un procedimento di formazione dell'accordo impostato sul mezzo telematico, considerato dagli stessi come un luogo idoneo per la formazione ed eventualmente l'esecuzione del programma negoziale.

Quanto appena delineato ha consentito di qualificare i contratti telematici come quei contratti stipulati mediante l'utilizzo di un sistema telematico¹¹.

Parte della dottrina ha operato una precisazione terminologica, specificando che per contratto digitale deve intendersi quel contratto stipulato in forma elettronica, con firma digitale, privo di documenti cartacei, ovvero il contratto concluso attraverso strumenti telematici senza che le parti siano contemporaneamente presenti nello stesso luogo (c.d. contratti a distanza)¹²; e ancora il contratto che ha per oggetto beni o servizi informatici (es. contratto per lo sviluppo di *software*¹³ o contratto di fornitura di sistema informatico).

Solitamente il sistema telematico utilizzato è la rete internet che si avvale di un duplice strumento, innanzitutto quello delle pagine web (spesso adoperate per consentire l'adesione

⁹ In riferimento alla forma del contratto telematico vi sono da distinguere varie ipotesi: quella in cui il contratto telematico debba avere ad oggetto un programma negoziale per il quale vige la regola della libertà di forma, l'uso del mezzo telematico non pone alcun problema, essendo l'ipotesi equiparabile al caso di contratto concluso a mezzo telefono o via fax; in tal caso, si sostiene, è sufficiente la pressione del tasto virtuale per manifestare la propria volontà contrattuale; quella relativa ai contratti per i quali la legge preveda la necessità della scrittura privata, richiedendo che il documento sia sottoscritto dagli autori, e che come sarà analizzato pone dei problemi maggiori; ed infine quelle ipotesi in cui la legge richieda per un determinato programma negoziale la forma dell'atto pubblico per cui sono state formulate due tesi.

¹⁰ F. CARINGELLA, *Studi di diritto civile*, Milano, 2003, p. 2308.

¹¹ C.M. BIANCA, *Diritto civile*, III, *Il contratto*, Milano, 2000.

¹² E. TOSI, *Contratto virtuale*, cit., p. 463

¹³ Trib. Novara, 20 novembre 2004, in *Diritto dell'internet*, 2005, p. 141, con nota di V. VIII.

a schemi contrattuali già formati dal predisponente)¹⁴, e quello della posta elettronica (che ben si presta a veicolare informazioni contrattuali o lo stesso consenso contrattuale).

Il problema principale è prescrivere in che modo l'utilizzo della particolare forma contrattuale vada a condizionare l'applicabilità della disciplina generale dettata dal codice civile in ordine ai singoli elementi costitutivi del contratto e riguardo alla sua esecuzione, tenendo conto delle particolari disposizioni dettate dalle leggi speciali in materia.

La grande diffusione del fenomeno internet ha dato vita ad un autentico mercato globale telematico, spesso distinto ed autonomo rispetto a quello tradizionale, caratterizzato soprattutto dalla notevole rapidità delle transazioni commerciali, mezzi questi che favoriscono per un verso l'accesso di sempre più ampie categorie sociali al godimento e al consumo di beni, ed ovviamente l'ingresso di nuovi soggetti sul mercato, andando a determinare le cc.dd. domanda e offerta di massa¹⁵.

Il tipo contrattuale¹⁶ connaturale dell'*e-commerce*, può essere considerato lo schema della compravendita ma, come anticipato, nulla esclude di concludere telematicamente anche fattispecie negoziali diverse come, ad esempio, il trasporto, la spedizione, il noleggio.

Si può affermare quindi che, le nuove tecnologie non vanno a stravolgere la configurabilità dello schema contrattuale di matrice codicistica per cui, ad esempio, una compravendita resta tale anche se conclusa con mezzi telematici, in quanto questi ultimi incidono in maniera prevalente solo sulle modalità di comunicazione e non sul contenuto degli atti¹⁷.

Ritornando brevemente al quadro normativo esistente, i legislatori italiano ed europeo, non hanno sempre saputo adattarsi ai rapidi progressi della società tecnologica e delle prassi commerciali telematiche¹⁸.

¹⁴ M. IASELLI, *Nota* a Cass. n. 12089/2004, in *Diritto dell'internet*, n. 2, 2005, p. 19 s.

¹⁵ E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, in G. RECINTO, L. MEZZASOMA e S. CHERTI (a cura di), *Diritti e tutele dei consumatori*, Napoli, 2014, p. 387.

¹⁶ R. SACCO e G. DE NOVA, *Il contratto*, Torino, 2016

¹⁷ G. PERLINGIERI, *Il contratto telematico*, in D. VALENTINO (a cura di), *Manuale di diritto dell'informatica*, Napoli, 2011, p. 272 ss.

¹⁸ E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., p. 389.

Una questione problematica centrale nei contratti telematici è quella inerente l'individuazione della disciplina giuridica applicabile, alla luce della dimensione del fenomeno «fisio-logicamente a-nazionale» di tale contratto¹⁹. Ovviamente, in questo caso, l'operatore commerciale si trova ad affrontare i problemi che tale processo d'innovazione comporta.

Il legislatore europeo con la direttiva 2000/31/CE, “relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare il commercio elettronico, nel mercato interno”²⁰, è intervenuto per garantire un elevato livello di integrazione giuridica comunitaria al fine di instaurare un vero e proprio spazio senza frontiere interne per i servizi della società dell'informazione, conscio che, per garantire la certezza del diritto e accrescere la fiducia dei consumatori nel commercio elettronico, occorre stabilire un quadro generale chiaro e preciso per alcuni aspetti giuridici del commercio elettronico nel mercato interno²¹. Da ciò si può comprendere come la materia sia ampia e particolare, e quindi come sulla questione occorrerebbe porre particolare attenzione, per mezzo di un'accorta lettura della suddetta direttiva parallelamente alla più recente direttiva 2011/83/UE, avente ad oggetto, tra l'altro, anche la vendita “fuori dai locali commerciali” e i contratti negoziati “a distanza”, che va ad introdurre una disciplina in larga misura nuova rispetto a quella previgente. Sempre in modo parallelo ed integrativo, risulta importante l'analisi del codice del consumo così come modificato sulla base del recepimento della direttiva in parola. Risulta fondamentale inoltre, inquadrare il concetto di servizio della società dell'informazione fornito dalla direttiva 2000/31/CE, la quale lo identifica come qualsiasi servizio prestato dietro retribuzione, a distanza, ovvero senza che sia necessaria la presenza fisica e simultanea delle parti. Lo stesso servizio è reso per via elettronica e cioè inviato all'origine e ricevuto a destinazione mediante attrezzature elettroniche, di trattamento e di memorizzazione di dati, inoltre esso è interamente trasmesso, inoltrato e ricevuto mediante fili, radio, mezzi ottici ed altri mezzi elettromagnetici, e a richiesta individuale di un destinatario di servizi, quest'ultimo inteso come persona fisica o giuridica

¹⁹ A. LISI, *L'impresa on line ed il commercio elettronico*, in G. CASSANO e I.P. CIMINO, *Diritto dell'internet e delle nuove tecnologie telematiche*, Padova, 2009, p. 119.

²⁰ V. ZENO ZENCOVICH, *La tutela del consumatore nel commercio elettronico*, in *Dir. inf.*, 2000, p. 447 ss.

²¹ Preambolo n. 7 dir. 2000/31/CE; E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., p. 391.

che, a scopi professionali e non, utilizza il suddetto servizio per ricevere o rendere accessibili delle informazioni²².

2. I soggetti del contratto e la disciplina applicabile

Con riguardo al profilo soggettivo occorre richiamare due categorie di soggetti che possono operare nei contratti telematici, ossia il professionista, qualora il soggetto operi nell'ambito della propria attività imprenditoriale o professionale; e il consumatore qualora il soggetto operi in un campo estraneo alla propria attività professionale o imprenditoriale eventualmente svolta²³.

Conseguentemente nella prassi dell'*e-commerce* i contratti virtuali conclusi in via telematica possono, poi classificarsi sotto il profilo soggettivo in contratti B₂B (*business to business*) ossia fra imprese, in contratti B₂C (*business to consumer*) fra imprese e consumatori, in contratti B₂A (*business to administration*) comprendenti i rapporti fra pubblica amministrazione e cittadini e imprese, e infine in contratti P₂P (*peer to peer*) fra soggetti privati attraverso determinate figure professionali²⁴.

Il valore della distinzione fra i vari modelli si manifesta soprattutto in merito ai livelli di protezione del contraente apprestati dall'ordinamento, variando il sistema di tutela a seconda del modello di volta in volta adoperato. Nell'ipotesi di contratti tra professionisti e consumatori (B₂C) troverà infatti applicazione la disciplina prevista dal codice del consumo²⁵, mentre negli altri casi troverà applicazione, in caso di clausole vessatorie, la sola tutela formale apprestata dal codice civile²⁶.

2.1. La fase delle trattative

La formazione dell'accordo contrattuale è normalmente preceduta dalla fase delle trattative, che ricorre in maniera particolare nei contratti tra professionisti ove le parti si trovano ad operare su un piano di parità; la stessa è normalmente assente nei contratti conclusi tra

²² E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., p. 392.

²³ E. TOSI, *Il contratto virtuale. Procedimenti formativi e forme negoziali tra tipicità e atipicità*, Giuffrè, 2005.

²⁴ R. FAVALE, *La conclusione del contratto telematico*, in *Giur. merito*, 2013, pp. 2555-2556.

²⁵ D.Lgs. 6 Settembre 2005, n. 206, Parte III, Titolo I

²⁶ Art. 1341 c.c.

professionista e consumatore, laddove, invece, si ricorre allo schema del contratto per adesione.

Riguardo alla fase precontrattuale, occorre partire dal presupposto che il contratto telematico rientra tra i contratti a distanza con la conseguenza che troverà applicazione, nelle ipotesi di contratti conclusi tra professionisti e consumatori (B₂C), il d. lgs. n. 185/99, in attuazione della direttiva 97/7/CE, relativa alla protezione dei consumatori in materia di contratti a distanza.

Tale normativa prevede all'art. 3 una serie di obblighi informativi a carico del fornitore oltre al fatto che le informazioni preliminari vanno fornite in modo chiaro e comprensibile, osservando i principi di buona fede e lealtà in materia di transazioni commerciali.

In maniera particolare, tralasciando la questione della configurabilità della responsabilità extracontrattuale, i rimedi esperibili in caso di violazione degli obblighi informativi sono sostanzialmente due, ossia quello della richiesta di risarcimento del danno per responsabilità precontrattuale del fornitore e l'annullamento del contratto per dolo o per errore.

Oltre a tale normativa relativa ai contratti a distanza, poi, troverà applicazione quella più specifica prevista in materia di commercio elettronico dal d. lgs. n. 70/2003, il quale, all'art. 12, prevede l'obbligo da parte del prestatore di fornire le necessarie informazioni dirette alla conclusione del contratto²⁷.

2.2. *La formazione dell'accordo e le relative problematiche*

Secondo quanto disposto dal codice civile la forma ordinaria di conclusione del contratto è quella dello scambio di proposta e accettazione²⁸, per cui il contratto si considera concluso nel momento e nel luogo in cui il proponente ha avuto notizia dell'accettazione dell'altra parte²⁹.

A questo proposito, tuttavia, si pone un problema legato al carattere recettizio di tali dichiarazioni contrattuali, essendo necessario, per la loro efficacia, che le stesse vengano portate a conoscenza del destinatario.

²⁷ V. RICCIUTO, *La formazione del contratto telematico e la tutela del consumatore*, in Ricciuto V. (a cura di), *“Il contratto telematico e i pagamenti elettronici. L'esperienza italiana e spagnola a confronto”*, Milano, 2004, p. 12 ss.

²⁸ Art. 1326 c.c.

²⁹ Art. 1326 c.c.

Il carattere recettizio della proposta e dell'accettazione non pone problemi nel momento in cui i soggetti contraenti sono presenti o si avvalgono di mezzi comunicativi a percezione diretta (es. telefono); ma problematiche maggiori possono scaturire in merito al contratto tra assenti, laddove il legislatore, in accoglimento della teoria della ricezione, considera sufficiente che l'atto sia pervenuto all'indirizzo del destinatario, salva la prova dell'impossibilità incolpevole della conoscenza³⁰.

Il legislatore, dunque, fa scattare una presunzione relativa di conoscenza quando l'atto perviene all'indirizzo del destinatario; in questo caso occorre allora verificare se la presunzione di conoscenza scatti anche con riferimento all'indirizzo di posta elettronica del destinatario stesso.

In base a quanto sostenuto dalla tesi prevalente³¹ viene rilevato che la corrispondenza elettronica, come anche l'indirizzo elettronico, sono equiparati a tutti gli effetti alla corrispondenza cartacea, dato che posseggono tutti i requisiti che sono normalmente considerati essenziali dalla giurisprudenza per individuare l'indirizzo idoneo a far scattare una presunzione relativa di conoscenza³². Questa equiparazione tra indirizzo reale e virtuale costituisce un principio oramai acquisito anche a livello di diritto positivo³³.

Si può affermare di conseguenza come il contratto telematico andrà a perfezionarsi nel modo ordinario di formazione dell'accordo allorché l'accettazione dell'oblato pervenga all'indirizzo di posta elettronica del proponente.

Secondo alcuni l'art. 1326 c.c. sarebbe inapplicabile al contratto telematico, giacché, attesa la velocità di trasmissione degli impulsi elettronici, il momento dell'arrivo dell'accettazione coincide con il suo invio, onde il contratto dovrebbe considerarsi perfezionato al momento dell'accettazione da parte dell'oblato³⁴.

Altra tesi, invece, partendo dal presupposto che non vi è coincidenza temporale tra i due momenti, giacché l'*email* può essere smistata dal *provider* anche dopo un certo lasso di

³⁰ Art. 1335 c.c.

³¹ E. TOSI, *Contratto virtuale*, cit., p. 463.

³² Cass. civ., Sez. III, n. 4083/1978 in *Giust. civ.* 1978, I, p. 1377; v. anche, riguardo al concetto di domicilio effettivo, Cass. civ., n. 2600/1982.

³³ Art. 14 co. 1 d.p.r. n. 445/2000.

³⁴ Rileva T. PASQUINO, *La vendita attraverso reti telematiche: profili civilistici*, in *Dir. inform.*, 1990, p. 770, che i contratti si perfezionano nel momento in cui si incontrano gli impulsi elettronici dei due videoterminali. Analogamente C.M. BIANCA, *Diritto civile*, III, cit., p. 311.

tempo, reputa perfettamente applicabile ai contratti telematici la regola ordinaria circa il tempo ed il luogo di conclusione del contratto³⁵.

Riguardo al luogo in cui il contratto viene concluso e perfezionato nelle forme ordinarie, ossia per mezzo dello scambio di proposta e accettazione mediante posta elettronica, sono state sostenute varie tesi, ma secondo quella più rilevante lo stesso andrebbe ravvisato nel luogo ove ha sede l'impresa o viene svolta l'attività professionale del destinatario dell'accettazione, indipendentemente dal luogo ove si trova il computer o il sito utilizzato³⁶.

Un ulteriore problema posto in essere riguardo al modo di conclusione ordinario concerne l'evenienza della revoca degli atti formativi del contratto. Per quanto concerne la revoca della proposta, è noto che la revoca deve pervenire all'oblato prima che l'accettazione di questi pervenga al proponente, sicché la revoca che perviene dopo tale momento (o contemporaneamente) è inefficace essendo ormai il contratto già concluso³⁷.

Conseguentemente, con riferimento al contratto telematico, la revoca della proposta dovrebbe essere efficace fino al momento in cui il messaggio di accettazione non giunga all'indirizzo elettronico del proponente; poiché tuttavia tale momento coincide con quello dell'invio del messaggio di accettazione, dato che gli stessi possono considerarsi contestuali, attesa la velocità di trasmissione del sistema, la revoca della proposta sarà in pratica possibile finché l'accettante non abbia accettato (inviando il messaggio di accettazione)³⁸.

Ciò comporta dubbi circa l'applicabilità dell'art. 1328, comma 1, c.c. al contratto telematico, dato che dalla norma è disposto che se l'accettante ha intrapreso in buona fede l'esecuzione prima di avere notizia della revoca, il proponente è tenuto ad un indennizzo (da atto lecito) per le spese e le perdite subite per l'intrapresa esecuzione del contratto. Dunque se per i contratti telematici la revoca della proposta è possibile fino al momento dell'accettazione, questo significa che l'oblato prende in carico sempre un onere prima di accettare, che

³⁵ E. TOSI, *Contratto virtuale*, cit. p. 465, secondo il quale se il contratto si conclude mediante proposta ed accettazione, esso si perfezionerà nel tempo e nel luogo in cui il proponente ha notizia dell'accettazione dell'oblato, scaricando il messaggio di posta elettronica.

³⁶ E.M. TRIPODI, *I contratti telematici: le principali regole applicabili*, in E. M. TRIPODI, F. SANTORO, S. MISSINEO, *Manuale del commercio elettronico*, Milano, 2000, p. 268.

³⁷ Sul problema del carattere recettizio della revoca della proposta v., per tutti, R. FAVALE, *La revoca dell'offerta contrattuale*, in *Scritti in onore di Marco Comporti* a cura di S. Pagliantini, E. Quadri e D. Sinesio, Milano, 2008, p. 1259 ss.; A.M. BENEDETTI e F.P. PATTI, *La revoca della proposta: atto finale? La regola migliore, tra storia e comparazione*, in *Riv. dir. civ.*, 2017, I, p. 1293 ss.

³⁸ F. CARINGELLA, *Studi di diritto civile*, cit., p. 2310.

si sostanzia nel controllare (*check mail*) l'eventuale revoca della proposta; e nel momento in cui accetti senza compiere il dovuto controllo e si accinga all'esecuzione, non potrà far valere la propria buona fede, dipendendo la sua ignoranza da colpa grave (art. 1147, comma 2, c.c.). Tuttavia se la revoca della proposta non è avvenuta in modo corretto, potrà prospettarsi una responsabilità precontrattuale a carico del proponente *ex art.* 1337 c.c.

La volontà contrattuale può essere manifestata anche per mezzo dell'inizio dell'esecuzione, ed in base a quanto delineato dall'art. 1327 c.c., riguardo a questa particolare forma si discute se l'invio dei numeri identificativi della carta di credito sia sufficiente ad integrare l'inizio dell'esecuzione di cui allo stesso disposto. In questo caso appare preferibile la tesi positiva sostenuta sia in base all'assunto dell'efficacia solutoria di tale strumento di pagamento³⁹ sia tenendo conto del fatto che tali forme di pagamento spesso sono irreversibili e quindi si concretizzano in un forte indizio di definitività del consenso del consumatore⁴⁰.

3. Forma e contenuto del contratto

Passando a quelle che sono le varie questioni in merito alla forma, mezzo attraverso il quale le parti manifestano il consenso contrattuale, va preliminarmente fatta una precisazione: fuori dalla problematica in oggetto si pongono tutte le ipotesi in cui lo strumento informatico serva solo per redigere e stampare il documento. In tal caso, infatti, non si è in presenza di un contratto telematico, ma di un normale contratto in cui il documento rappresentativo del programma negoziale è stato redatto attraverso il computer⁴¹.

La problematica che interessa la forma si pone, quindi, solo per i contratti telematici in senso tecnico, ove il consenso contrattuale sia espresso esclusivamente in via telematica. In tale prospettiva, occorre distinguere alcune ipotesi. Nelle fattispecie in cui il contratto telematico debba avere ad oggetto un programma negoziale per il quale vige la regola della libertà di forma, l'uso del mezzo telematico non pone alcun problema, essendo l'ipotesi equiparabile al caso di contratto concluso a mezzo telefono o via fax; in questo caso sarà sufficiente la pressione del tasto virtuale per manifestare la propria volontà contrattuale.

³⁹ A.M. GAMBINO, *L'accordo telematico*, Milano 1997.

⁴⁰ A. FRATERNALE, *I contratti a distanza*, Milano, 2002, p. 28.

⁴¹ F. DELFINI, *Forma digitale, contratto e commercio elettronico*, Torino, 2020

In definitiva, i contratti a forma libera si stipulano in via telematica attraverso il sistema del “*point and click*”⁴², ossia del puntamento del mouse sul tasto virtuale di accettazione e della pressione del relativo tasto sinistro, con la conseguenza che la volontà vincolante delle parti non è la risultante dello scambio delle relative dichiarazioni, ma la conseguenza della pressione del tasto negoziale virtuale⁴³.

Problematiche più rilevanti si pongono per i casi in cui i programmi negoziali per i quali la legge preveda la necessità della scrittura privata, richiedano che il documento sia sottoscritto dagli autori. In tal caso il legislatore ha fatto ricorso ad un espediente, ossia ad una procedura di validazione che consente al mittente di rendere manifesta ed al destinatario di verificare la riferibilità soggettiva del documento ad un determinato individuo, per mezzo della c.d. firma digitale che contenuta all’interno di una *smart card* in possesso del titolare, imprimendo un codice sul documento consente di ritenere con certezza che il documento appartiene al mittente firmatario⁴⁴.

Nelle ipotesi in cui la legge richieda per un determinato programma negoziale la forma dell’atto pubblico (es. donazione, convenzioni matrimoniali) sono state formulate due tesi.

La tesi negativa, pure autorevolmente sostenuta in dottrina⁴⁵, sostiene che la firma digitale non può essere utilizzata per gli atti pubblici, giacché in base all’art. 12 della legge 4.1.1968 n. 15, in materia di documentazione amministrativa e sull’autenticazione di firme, gli atti ricevuti dai notai e dagli altri pubblici ufficiali sono redatti a stampa o con scrittura a mano o a macchina; inoltre si sostiene che il decreto in materia di firma digitale non consente

⁴² M. PENNASILICO, *La conclusione dei contratti on-line tra continuità e innovazione*, in *dir. Inf.*, 2004, n.6, p. 813 ss.; A.C. NAZZARO, *Riflessioni sulla conclusione del contratto telematico*, *Informatica e diritto*, XXXVI annata, Vol. XIX, 2010, n. 1-2, pp. 10-13

⁴³ R. FAVALE, *La conclusione del contratto telematico*, cit., p. 2555-2556.

⁴⁴ La firma digitale è il risultato di una procedura informatica, che consente al sottoscrittore di rendere manifesta l'autenticità del documento informatico e al destinatario di verificarne la provenienza e l'integrità. Tale strumento utilizza le potenzialità delle chiavi asimmetriche (crittografia a doppia chiave) e prevede che il titolare abbia due chiavi che gli vengono attribuite in modo univoco, una “privata”, in possesso e conosciuta solo da lui, e una “pubblica”, resa disponibile attraverso il certificato rilasciato dal certificatore emittente. Un documento elettronico firmato (cifrato) con una delle due chiavi può essere reso “chiaro” (decifrato e verificato) esclusivamente utilizzando l'altra.

⁴⁵ C.M. BIANCA, *Diritto civile*, III, cit., p. 310; P. PICCOLI e G. ZANOLINI, *Il documento elettronico e la firma digitale*, in *I problemi giuridici di internet*, Milano, 1999, p. 97; R. ZAGAMI, *Firma digitale e sicurezza giuridica*, Padova, 2000, p. 196.

di ritenere superata tale previsione non facendo alcuna menzione della formazione dell'atto pubblico ma solo della scrittura privata elettronica con firma digitale.

Nell'ambito di coloro che accolgono la tesi favorevole, alcuni sostengono che l'attività del notaio, in sede di autenticazione di scrittura privata (sicuramente consentita in forma telematica), appare sostanzialmente analoga a quella tipica della redazione dell'atto pubblico per cui non si vede perché non si debba ammettere l'autenticazione telematica della scrittura privata dal pubblico ufficiale e negare la redazione dell'atto pubblico in via telematica⁴⁶; altri evidenziano che la figura dell'atto pubblico informatico trova il suo riconoscimento anche a livello normativo⁴⁷; altri ancora reputano che la stessa legge n. 15/1968, da alcuni richiamata a fondamento della tesi negativa, se estensivamente applicata consentirebbe di far rientrare nell'ampio concetto di stampa o di scrittura a macchina, l'utilizzo del computer.

La dottrina più recente ritiene che al problema non possa darsi una soluzione univoca, dipendendo la risposta dalla risoluzione di alcuni quesiti preliminari, dalla cui soluzione dipende l'ammissibilità o meno dell'atto pubblico telematico⁴⁸.

La questione del contenuto del contratto telematico assume caratteristiche singolari particolarmente nello schema formativo B2C, ossia allorché parti del contratto siano il professionista ed il consumatore. In questi casi il contraente debole, ossia il consumatore, si limita il più delle volte ad aderire al programma negoziale predisposto dal soggetto economicamente più forte (attraverso l'uso del linguaggio ipertestuale del *world wide web*, il c.d. *www* di internet), onde il primo si limita ad una mera adesione⁴⁹.

Il problema principale posto in essere dai contratti per adesione è ancora una volta quello della tutela dell'aderente che si trova in condizione di debolezza contrattuale, essendo di norma privo di reali poteri di incidere sul programma negoziale unilateralmente predisposto.

Un primo problema di tutela è posto dalle clausole contrattuali che realmente si presentano come condizioni generali di contratto (art. 1341, comma 1, c.c.), laddove ai fini della

⁴⁶ A. BORTOLUZZI, *Forma telematica*, in *Dig. disc. priv.*, Torino, 2003, p. 725.

⁴⁷ cfr., ad es., l'art. 491 *bis* c.p., che applica al documento informatico pubblico le norme sul falso in atto pubblico; la l. 15 marzo 1997, n. 59, in materia di atto amministrativo in forma elettronica.

⁴⁸ G. LA MARCA, *L'atto pubblico notarile come strumento di tutela nella società dell'informazione*, I quaderni della fondazione italiana del notariato.

⁴⁹ L. FOLLIERI, *Il contratto concluso in internet*, cit.

qualificazione della clausola in questi termini ciò che conta, com'è noto, non è tanto la predisposizione unilaterale della parte, ma lo stabile utilizzo della clausola da parte di un solo contraente per regolare la propria contrattazione in un dato settore economico. Con particolare riferimento alle condizioni generali *on line*, la loro efficacia è subordinata, in applicazione della regola codicistica, alla conoscibilità delle stesse da parte dell'aderente. Dunque nel caso in cui le stesse risultino dalla stessa pagina web contenente le restanti condizioni contrattuali, l'onere del predisponente può dirsi assolto e verserebbe in colpa grave l'aderente che omettesse di prenderne visione.

Invece nel caso in cui le condizioni generali risultassero richiamate per *relationem*, perché contenute in altre sezioni del sito, in altre pagine web, in più ipertesti aperti via via, rappresentati in pagine di secondo livello e richiamabili con un *link*⁵⁰, o al limite in altri documenti scritti e in tutti i casi reperibili, secondo alcuni l'obbligo di esibizione può dirsi assolto ponendo con massimo risalto la circostanza che il testo richiamato è contenuto in altra postazione, della quale dev'essere fornito e deve risultare certamente funzionante il relativo collegamento elettronico (*link*).

Parte della dottrina, tuttavia, appare ferma su posizioni più intransigenti sostenendo che una clausola di rinvio ai contenuti di altre sezioni del sito, anche ove esse siano esattamente individuate, comporta pur sempre un grave vulnus in termini di chiarezza e trasparenza nella presentazione delle condizioni generali.

Risulta manifesto che l'operatore può modificare in seguito le condizioni contrattuali contenute nelle condizioni generali di contratto, ma è chiarito, in via ulteriore, che il regolamento negoziale applicabile al singolo contratto è quello esposto sul sito al momento della conclusione, onde le eventuali nuove pattuizioni si applicheranno solo ai contratti formati successivamente alla loro pubblicazione *on line*.

La disciplina delle condizioni generali, tuttavia, assume dei cambiamenti nell'ipotesi in cui si tratti di clausole vessatorie, laddove mentre nel primo caso la regola dell'adesione copre solo il conosciuto ed il conoscibile, nel secondo caso copre solo il sicuramente conosciuto,

⁵⁰ U. MINNECI e A. SCIARRONE ALIBRANDI, *Documento elettronico e contratto telematico*, in *Dig. disc. priv.*, Torino, 2000, p. 342 ss.

secondo quanto disposto dal comma 2 dell'art. 1341 c.c., venendo in rilievo clausole che avvantaggiano il predisponente o aggravano la posizione dell'aderente⁵¹.

In questi casi, visto che la legge prevede un particolare elenco di clausole aventi la caratteristica di manifestare un pericolo presunto di vessatorietà, in deroga al principio di libertà di forma prevede uno specifico onere formale, facendo dipendere l'efficacia di esse dalla specifica approvazione per iscritto.

Con specifico riferimento alle clausole vessatorie *on line*, premesso che anche qui non basta la sottoscrizione del testo del contratto ma vi è la necessità della sottoscrizione delle singole clausole essendo all'uopo sufficiente una sottoscrizione per un gruppo di clausole vessatorie nonché l'indicazione del numero d'ordine (purché sia individuato con precisione l'oggetto ovvero il titolo della clausola), appare evidente che l'onere della specifica sottoscrizione non possa che essere assolto attraverso il meccanismo della firma digitale.

Per questo motivo, nei contratti a forma libera, potrà succedere che la firma digitale debba essere utilizzata solo allo scopo di approvare le clausole vessatorie (e non per ufficializzare l'accordo contrattuale), onde il contratto si perfezionerà attraverso il sistema del "*point and click*" (tasto negoziale virtuale) e le clausole vessatorie saranno efficaci solo se specificamente approvate con la firma virtuale.

Assodata quella che è l'idoneità della firma digitale ad integrare il requisito della specifica approvazione scritta delle clausole vessatorie, viene posta in essere la problematica per la quale analogo idoneità debba riconoscersi, in termini di sufficienza, per le altre forme di sottoscrizione previste dal d. lgs. n. 10/2002, ossia per le firme elettroniche⁵².

Per quanto riguarda le firme elettroniche avanzate, questa idoneità deve sicuramente riconoscersi, rilevata la loro equipollenza rispetto alla firma digitale (delle quali quest'ultima costituisce una *species*).

Più controversa è la questione con riferimento alle firme elettroniche deboli, le quali consentono di ricondurre il documento ad un soggetto con un certo grado di "affidabilità" (variabile da caso a caso) senza garantire l'integrità del documento stesso, e che, se equiparate quanto agli effetti formali alla forma scritta, produce effetti attenuati sul terreno probatorio,

⁵¹ Art. 1341 c.c. – Condizioni generali di contratto

⁵² L. FOLLIERI, *Il contratto concluso in internet*, cit.

nel senso che sono liberamente valutabili dal giudice tenuto conto delle caratteristiche oggettive di qualità e di sicurezza di volta in volta riscontrate.

Secondo una prima ipotesi ricostruttiva, posto che le firme in questione non sono basate su un certificato qualificato e comunque non vengono apposte avvalendosi di un dispositivo per la creazione di una firma sicura, la soluzione dovrebbe essere negativa, giacché essendo la tutela del contraente unicamente affidata all'assolvimento di un onere puramente formale, appare giusto pretendere tutte le garanzie possibili riguardo all'effettiva conoscenza da parte dell'aderente in merito alle clausole vessatorie.

Secondo una diversa impostazione, la differenza tra firme forti e firme deboli si riflette solo sul piano dell'efficacia probatoria (essendo la seconda affidata al libero apprezzamento del giudice), fermo restando che entrambe assolvono al requisito legale della forma scritta, onde il problema non è se la firma debole soddisfi o meno il requisito della specifica approvazione scritta ma è quello di tutelare il consumatore dallo smarrimento incolpevole o dall'altrui abusivo utilizzo di una firma che si considera giuridicamente appartenente all'aderente⁵³.

4. *La conclusione del contratto. Il contratto online come modello di offerta al pubblico*

Un'ulteriore distinzione, circa i modi formativi dell'accordo, attiene al numero dei destinatari della proposta, per cui occorre distinguere i casi nei quali la proposta è rivolta ad uno o più destinatari determinati dai casi nei quali la proposta contrattuale è rivolta ad un numero indeterminato di soggetti⁵⁴.

In primis si distingue tra l'e-mail inviata a soggetti specifici, ovvero le contrattazioni che si svolgono nell'ambito di siti ad accesso limitato tra utenti registrati, dai casi nei quali la proposta contrattuale è rivolta ad un numero indeterminato di soggetti⁵⁵.

Nel momento in cui il sito web è caratterizzato da tutti gli elementi essenziali della proposta contrattuale, lo schema adoperato è quello dell'offerta al pubblico secondo quanto

⁵³ A. LISI, *Il documento informatico "scritto", "firmato", ma non "sottoscritto" nel commercio elettronico internazionale: dall'e-mail all'accesso in un'area riservata del sito web* (estratto dell'intervento durante il convegno svoltosi a Verona il 7 maggio 2004 – "Documento Informatico - Problematiche di formazione e probatorie"), reperibile su www.filodiritto.com.

⁵⁴ E. TOSI, *Contratto virtuale*, cit., p. 461.

⁵⁵ E. TOSI, *Contratto virtuale*, cit., p. 461.

previsto dall'art. 1336 c.c. e alla quale resta applicabile la regola generale che richiede la ricezione dell'accettazione da parte del proponente (art. 1326 c.c.)⁵⁶. Vi è da tener presente che in tal caso, allorché il programma negoziale sia stato unilateralmente predisposto dal solo offerente senza che alla controparte sia stato lasciato alcun margine di trattativa, viene in rilievo la fattispecie del contratto per adesione che pone un diverso problema di tutela dell'aderente. Invece nell'ipotesi di offerta incompleta, la proposta dovrà considerarsi un semplice invito ad offrire, onde l'acquirente assumerà la qualifica di proponente ed il fornitore si riserverà la veste di accettante⁵⁷.

In questo caso vi è da ricordare che i siti di *e-commerce* B2B e B2C sono nient'altro che vetrine elettroniche in cui le merci acquistabili *on line* o anche *off line* sono messe in esposizione⁵⁸. In questo caso oltre allo schema citato del "*point and click*", ossia del tasto negoziale che porta alla conclusione del contratto e che si ritiene⁵⁹ rientri nella fattispecie codicistica dell'offerta al pubblico in base a quanto disposto dall'art. 1336 c.c., occorre prendere in considerazione anche lo schema negoziale dell'invito a proporre. Infatti, anche se questi due schemi contrattuali sembrano molto simili, sono per alcuni versi differenti, dato che nel primo caso, seguendo lo schema dell'offerta al pubblico, sussistono tutti gli elementi che vanno a costituire la proposta formale diretta ad una pluralità di destinatari, mentre nel secondo caso, il proponente, lungi dall'effettuare una proposta, invita ad una pluralità di possibili acquirenti a formulare loro stessi una proposta⁶⁰. In maniera più specifica, lo schema dell'offerta al pubblico, caratterizzata dalla massima indeterminatezza dei soggetti destinatari, il cui numero può variare notevolmente a seconda di vari fattori inerenti al sito web sul quale è effettuata o anche all'orario in cui è trasmessa o visualizzata, sarà adoperato ogni qual volta il sito stesso contiene tutti gli elementi essenziali della proposta contrattuale, motivo per il quale resta applicabile la regola generale per cui è prevista la ricezione dell'accettazione da parte del proponente. In particolare, questo schema è previsto quando vengano indicate tutte

⁵⁶ L'offerta al pubblico, quando contiene gli estremi essenziali del contratto alla cui conclusione è diretta, vale come proposta [1326], salvo che risulti diversamente dalle circostanze o dagli usi.

⁵⁷ M. PENNASILICO, *La conclusione dei contratti on-line tra continuità e innovazione*, cit., pp. 825-826.

⁵⁸ E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., p. 412.

⁵⁹ G. PERLINGIERI, *Il contratto telematico*, cit., p. 290.

⁶⁰ M. DE GIORGI, *Il perfezionamento e l'oggetto del contratto on-line*, in *I contratti di internet* a cura di A. Lisi, Torino, 2006, p. 50.

le caratteristiche principali del bene o del servizio posto in vendita in modo che lo stesso consumatore/utente potrà concludere l'acquisto riempiendo un *form* da inviare al proponente⁶¹.

Nell'ipotesi in cui l'offerta risulti incompleta e di conseguenza non suscettibile di accettazione, la proposta stessa, dovrà essere considerata un semplice "invito ad offrire", dove inversamente dallo schema dell'offerta al pubblico, sarà l'acquirente, destinatario dell'invito stesso, a dover assumere la qualifica di proponente e il fornitore si riserverà la veste di accettante, garantendo solo una responsabilità pre-contrattuale, in quanto l'impegno contrattuale verrà assunto al momento della conferma dell'ordine ricevuto. Si ritiene quindi che rientrino nello schema appena analizzato i cataloghi elettronici che si configurano come semplici vetrine che invitano l'acquirente ad effettuare una proposta, per mezzo dell'ordine, e una relativa accettazione, o conferma dello stesso, da parte dell'operatore telematico⁶².

5. L'esecuzione del contratto e le questioni inerenti alle modalità di pagamento

La fase esecutiva del contratto telematico pone per lo più il particolare problema relativo agli strumenti di pagamento⁶³.

Le esigenze del commercio elettronico richiedono un sistema di pagamento che consenta di soddisfare due interessi fondamentali⁶⁴, l'interesse dell'*accipiens* (colui che riceve il pagamento) a conseguire in tempi rapidi il trasferimento della somma di denaro e l'interesse del *solvens* (colui che paga) ad utilizzare un sistema di pagamento sicuro, al riparo da utilizzazioni o intrusioni abusive⁶⁵.

Le forme di pagamento utilizzate possono essere varie (carta di credito, bonifico bancario, vaglia postale ecc.) anche se il legislatore comunitario, con la raccomandazione n. 1997/489/CE ha colto un'importante distinzione tra gli strumenti di pagamento elettronico.

⁶¹ E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., pp. 412-413.

⁶² S. SICA e A.G. PARISI, *La tutela del consumatore nel contratto on-line*, in A. GAMBINO (a cura di), *Rimedi e tecniche di protezione del consumatore*, Torino, 2011, p. 29 ss.

⁶³ P. GUARDA, *Sicurezza dei pagamenti e privacy nell'e-commerce*, in *Diritto dell'internet*, 1, 2005, p. 16.

⁶⁴ G. PICA, *Commercio telematico*, in *Dig. disc. priv.*, Torino, 2003, p. 289 ss.

⁶⁵ E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., p. 419.

In primo luogo sono da considerare gli strumenti di pagamento tradizionali applicati alla rete, i quali consentono di effettuare pagamenti a favore del beneficiario con forme ordinarie, come ad esempio bonifico bancario, c/c postale, contrassegno; strumenti questi che assicurano un elevato grado di sicurezza, ma non vanno a compiere quello che è l'interesse del venditore a conseguire velocemente la somma di denaro.

Accanto a tale prima fattispecie si configurano gli strumenti idonei a realizzare la c.d. moneta elettronica o virtuale, che attraverso molteplici forme consentono un collegamento immediato tra debitore e creditore, incorporando un credito acquistato contro contanti presso un istituto emittente. Si distingue infatti tra gli assegni elettronici, utilizzabili dopo aver stipulato una convenzione con un istituto di credito, per cui il cliente emette un "assegno" sottoscritto con firma digitale, presentato dopo la firma alla banca per l'incasso; il portafoglio digitale, che è una sorta di *smart card*, ossia una carta prepagata e ricaricabile, caratterizzata da un sistema di pagamento a scalare che sottrae dall'ammontare originario quello effettivamente impiegata per la spesa; e l'*e-cash*, considerata come moneta elettronica in senso stretto, che si caratterizza per l'uso di un vero e proprio denaro virtuale, rappresentato da monete fornite da banche associate, responsabili della certificazione dell'autenticità delle monete virtuali. Per poter utilizzare il sistema è necessario aprire un conto con una delle banche partecipanti per cui sarà poi possibile memorizzare sul proprio computer monete elettroniche; tali monete, al momento di un acquisto, verranno trasferite al venditore sfruttando tecniche di crittografia a chiave pubblica e di firma cieca⁶⁶.

Abstract

La contrattazione online rappresenta un tema centrale nel contesto attuale e per certi versi merita attenzione rispetto alla regolamentazione delle vendite online, alle disposizioni in merito agli obblighi del professionista e alla relativa tutela apprestata dalla normativa al soggetto consumatore. Lo scopo principale del saggio in questione è l'analisi di tutti i profili della contrattazione online messa a punto per mezzo di un'indagine che parte dalla struttura del contratto fino a soffermarsi su quelli che sono i profili di conclusione dello stesso. Dalla definizione di e-commerce, alla classificazione delle relative tipologie, l'analisi si sofferma in

⁶⁶ E. BATTELLI, *I contratti del commercio online*, cit., p. 420.

maniera particolare su tutte quelle che sono le fasi che vanno a dare corpo alla contrattazione e portano alla conclusione di un contratto in forma telematica. Negli anni le interpretazioni in merito alla qualificazione dei contratti online sono state molteplici, in questo caso l'attenzione si sofferma sul modello di offerta al pubblico in base a quanto disposto dall'art. 1336 c.c. nonché alla conclusione mediante "point and click".

Abstract

Online trading is a central theme in the current context and in some respects deserves attention when it comes to regulating online sales, the provisions on the obligations of the trader and the related protection of the consumer. The main purpose of the essay in question is the analysis of all the profiles of online bargaining developed by means of a survey that starts from the structure of the contract up to dwell on what are the profiles of conclusion of the telematic contract. From the definition of e-commerce, to the classification of the relative typologies, the analysis stops in particular on all those that are the phases that go to give body to the negotiation and lead to the conclusion of a contract. In the years the interpretations regarding the qualification of the online contracts have been many, in this case the attention focuses on the model of offer to the public according to the provisions of art. 1336 c.c. and at the conclusion by means of "point and click".

Camerino, luglio 2021.