

Vi chiedo di perdonarmi se non concluderò con un intervento vero e proprio, ma intervengo come l'ultimo degli strumentisti prima che la parola passi a Enzo Roppo — che è, credo, la ragione che ci trattiene tutti qui.

Nella *Sinfonia degli addii*, Franz Joseph Haydn aveva escogitato un modo elegante per far recapitare al principe Esterházy un messaggio che non avrebbe potuto consegnare altrimenti: i musicisti, uno dopo l'altro, terminato il proprio pezzo, spegnevano la candela e se ne andavano, finché sul palco non restava più nessuno. Era un messaggio implicito, ma inequivocabile, che voleva significare che era ora di lasciar tornare a casa l'orchestra. Io mi sento un po' in quella condizione: raccolgo il messaggio e mi limito a fare da ultimo interlocutore, prima di cedere la parola all'autore.

Devo premettere che non ho nessun merito, oggi, se non quello — condiviso con Attilio Zimatore — di aver proposto a molti colleghi l'occasione per festeggiare la terza edizione di questo libro. È un libro su cui non soltanto ci siamo formati, come nel mio caso, ma che abbiamo tenuto a portata di mano nel tempo, per consultarlo davanti ai problemi che si ponevano. Una vera e propria « nuova teoria generale del contratto », quindi, che ha accompagnato generazioni di studiosi e pratici.

Questa giornata è stata una sorta di “*check-up*” del contratto: una di quelle sessioni in cui si fanno tutte le analisi insieme e, a fine giornata, si guardano i risultati. Mi pongo allora due domande: dove siamo e dove stiamo andando?

Dove siamo.

Nel 2019, in occasione di un incontro organizzato a Genova dall'amico Benedetti, ho fatto ricorso a una metafora che mi sento di confermare anche oggi: ho detto che Enzo Roppo, con i suoi studi sul contratto, ci ha condotto verso una teoria post-euclidea del contratto¹. Le geometrie non-euclidee hanno rappresentato una rottura epistemologica di grande portata, revocando in dubbio le idee innate, gli a priori kantiani sin allora creduti incontestabili. In modo analogo, nel momento in cui si entra nella dimensione a cui Roppo ci ha abituati, l'idea del contratto si fa — come abbiamo sentito ripetere oggi da ciascuno, con i propri punti di riferimento — necessariamente più complessa. E tuttavia, anche questo pomeriggio abbiamo ascoltato come le coordinate della teoria debbano misurarsi con un modello del contratto più aderente alle linee curve e convesse che ci propongono la materia e la realtà.

Dove andiamo.

Vorrei soffermarmi brevemente sul tema dell'*asimmetria informativa*, che è una delle fondamentali chiavi di lettura che Roppo ci ha proposto e che mi sembra oggi suscettibile di essere guardata in una rinnovata prospettiva.

Nel 1970 fu pubblicato un saggio destinato a diventare fondamentale: *The Market for Lemons* di George Akerlof, che per quelle idee avrebbe poi ricevuto il Premio Nobel². La tesi muove da una premessa di ordine empirico: nel mercato delle automobili usate convivono beni di qualità diversa, ovvero le macchine affidabili e quelle difettose (*lemons*), ma l'acquirente non dispone delle informazioni necessarie a distinguere le une dalle altre, in vista della conclusione del contratto. In presenza di questa asimmetria, il prezzo che si forma sul mercato non può che riflettere la qualità media attesa dall'acquirente, la quale incorpora il rischio di acquistare un bene scadente. Ne consegue

¹ Sia concesso rinviare a A. ZOPPINI, *Vincenzo Roppo e la teoria 'non euclidea' del contratto (discussa con i casi dell'Euribor negativo e della fatturazione a 28 giorni)*, in *Riv. dir. comm.*, 2021, 1, p. 67 ss., ove tali riflessioni sono confluite.

² G.A. AKERLOF, *The Market for 'Lemons'. Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, in *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 1970, p. 488 ss.

che il venditore di un'automobile di qualità superiore alla media non è in grado di ottenere un prezzo che remunererà adeguatamente il bene offerto e sarà pertanto indotto, in ultimo, a ritirarlo dal mercato; restano così sul mercato soltanto i beni di qualità inferiore, in un processo di selezione avversa che, se portato alle estreme conseguenze, conduce al collasso dell'intero mercato. Il meccanismo descritto da Akerlof, lungi dal rappresentare solamente una patologia del mercato delle automobili usate, costituisce il paradigma di una disfunzione strutturale che affligge ogni mercato in cui una parte disponga di informazioni rilevanti che l'altra non è in grado di acquisire autonomamente. Questo saggio ha esercitato un'influenza enorme non soltanto sul dibattito economico americano, ma anche sulla letteratura giuridica in materia contrattuale, che ha individuato nell'asimmetria informativa uno dei paradigmi alla base della moderna ricostruzione della teoria del contratto.

Ebbene, oggi Akerlof riscriverebbe quell'articolo? La risposta è probabilmente no. Esiste una piattaforma internazionale di grande diffusione che si chiama Carfax: inserendo la targa della propria automobile, in pochi secondi si ottengono, al costo di pochi euro, tutte le informazioni rilevanti sulla sua storia assicurativa. L'assunto teorico e fattuale su cui si reggeva l'articolo di Akerlof — l'esistenza di informazioni disperse e strutturalmente inaccessibili — è dunque oggi materialmente smentito. Nel 1970 non era possibile fare quello che oggi, grazie ai *big data* e all'intelligenza artificiale, è possibile compiere in pochi minuti, con strumenti alla portata di tutti.

Questo pone un problema tutt'altro che banale anche sul piano del diritto dei contratti. Invero, se la cosiddetta parte debole — tradizionalmente vittima della condizione di asimmetria informativa — può, attraverso uno strumento di intelligenza artificiale ormai accessibile a chiunque, colmare in misura significativa quel divario, è evidente che il paradigma normativo posto a salvaguardia della sua posizione deve essere riconsiderato. Non mi spingo sino ad affermare che esista già un dovere giuridico di informarsi attraverso questi strumenti, ma la traiettoria del dibattito porterà inevitabilmente in quella direzione.

Faccio un esempio più concreto, per non restare sul solo piano teorico. La situazione più elementare di asimmetria informativa in un rapporto contrattuale è quella di chi prende un taxi in una città straniera, di cui non conosce le strade, né la lingua: il conducente può scegliere opportunisticamente il percorso che gli è più conveniente e il passeggero non dispone di alcuno strumento per contestarlo. Era così, perlomeno, fino a non molto tempo fa. Oggi, con Uber o con applicazioni analoghe, il percorso è tracciato in anticipo, il prezzo è definito *ex ante* e l'asimmetria informativa è in larga misura neutralizzata. Tutto ciò aprirà, ne sono convinto, significative occasioni di riflessione intorno al paradigma dei doveri di informazione e del ruolo dell'informazione nei rapporti contrattuali.

Concludo con una nota personale.

A un certo punto della mia vita ho raggiunto un maggior livello di confidenza con il mio maestro, Pietro Rescigno, e spesso, scherzando, gli dicevo che era tra le persone più attrezzate a concludere convegni a cui non aveva partecipato, arrivando soltanto all'ultimo momento. Come vedete, io non possiedo quelle capacità, e me ne scuso. Ma siamo qui tutti, credo, per ascoltare Enzo Roppo, al quale cedo dunque volentieri la parola.