



Conformità Antitrust

- A. [INDICE](#)
- B. [APPLICABILITÀ](#)
- C. [POLITICA](#)
- D. [PROCEDURE](#)
- E. [RIFERIMENTI](#)



[Codice etico](#)

A. INDICE

La Società e i suoi dipendenti osserveranno rigorosamente tutte le leggi antitrust applicabili (conosciute in alcuni Paesi come leggi sulla concorrenza) ovunque la Società svolga la propria attività. Tali leggi sono volte a promuovere la concorrenza e tutelare i consumatori da accordi e pratiche commerciali sleali. Le violazioni delle leggi antitrust possono comportare gravi sanzioni, tra cui ingenti multe e restrizioni alle attività della Società, nonché multe e pene detentive per i singoli dipendenti. Oltre alle azioni intraprese dal governo, soggetti privati possono citare in giudizio e i risarcimenti per danni possono essere ingenti, così come le spese legali sostenute per difendersi in sede legale, anche nel caso in cui la Società risulti vittoriosa in ultima istanza. Pertanto, ogni persona, indipendentemente dal ruolo che riveste nella società, è responsabile della conformità alle leggi antitrust applicabili.

B. APPLICABILITÀ

La presente politica si applica a tutti i dipendenti e a tutte le attività della Società e di tutte le sue controllate, divisioni e altre entità aziendali da essa controllate in tutto il mondo.

C. POLITICA

La Società e i suoi dipendenti osserveranno rigorosamente tutte le leggi antitrust applicabili. Ogni dipendente è tenuto ad osservare le politiche e le procedure antitrust della Società, comprese le eventuali politiche specifiche dell'unità aziendale. La Società e le sue unità aziendali condurranno periodicamente programmi educativi in materia di antitrust (inclusi i programmi forniti elettronicamente attraverso Internet), nonché verifiche della conformità antitrust al fine di garantire che i suoi funzionari e dipendenti conducano gli affari della Società in modo lecito. Tale attività di formazione è particolarmente importante nei casi in cui i compiti dei dipendenti comportino il contatto con i concorrenti o riguardino i prezzi, le politiche sui prezzi, le condizioni di vendita o altre responsabilità di marketing.

Le attività al di fuori degli Stati Uniti possono essere soggette alle leggi antitrust degli Stati Uniti e di altri Paesi. Pertanto, le entità che operano al di fuori degli Stati Uniti devono conoscere e osservare tutte le leggi applicabili in materia di antitrust, comprese quelle della giurisdizione locale, gli Stati Uniti, nonché quelle di tutti gli altri Paesi che sono interessati dalle attività aziendali in esame. Per una guida sull'antitrust per una regione specifica, vedere i riferimenti nel **Capitolo E. - RIFERIMENTI**.

Le leggi antitrust sono complesse e la loro applicazione a un'attività o a una transazione dipende da una varietà di fattori. Al verificarsi di problemi, è necessario consultare la presente politica e rivolgersi al proprio Ufficio legale. Per evitare anche la parvenza di comportamenti impropri, è comunque necessario attenersi alle seguenti linee guida:



1. *Interazioni con i concorrenti* Non prendere accordi, discutere o comunicare (oralmente, per iscritto o per via elettronica) con nessun concorrente (definito come qualsiasi società che cerchi di prevalere nella competizione commerciale contro la Società) o potenziale concorrente in materia di:
 - prezzi e informazioni relative ai prezzi;
 - politiche sui prezzi o modifiche dei prezzi proposte o programmate;
 - sconti, abbuoni, crediti o altri termini o condizioni di vendita;
 - costi, profitti, margini di profitto, capacità produttiva o utilizzo della capacità produttiva;
 - progetti passati o futuri di partecipare o non partecipare a offerte per particolari affari;
 - ricerche in corso o in programma, sviluppo, introduzione di nuovi prodotti, miglioramento o approcci di marketing;
 - rifiuto di trattare con terzi (clienti, concorrenti o fornitori); e
 - informazioni specifiche sui clienti.
2. *Transazioni.* Consultare l'Ufficio legale prima di iniziare qualsiasi comunicazione con un concorrente in materia di joint venture, fusioni, acquisizioni, disinvestimenti, accordi di collaborazione o rapporti di fornitura.
3. *Informazioni sulla concorrenza.* Le nostre entità aziendali assumono le proprie decisioni unilateralmente quando offrono e vendono i loro prodotti e servizi e quando acquistano forniture. Prima di stabilire i termini e le condizioni di vendita di un'entità aziendale per un prodotto o servizio, si possono prendere in considerazione i prezzi e le condizioni dei concorrenti; tuttavia, tali informazioni devono essere ottenute solo attraverso i normali canali di mercato, quali i clienti e i dati di mercato pubblicamente disponibili, senza comunicare direttamente o indirettamente con i concorrenti. È inoltre necessario documentare nei propri archivi la fonte di tutte le informazioni sui prezzi dei concorrenti o di altre informazioni sensibili sui concorrenti. Vedere Raccolta di informazioni sulla concorrenza - **Capitolo E. - RIFERIMENTI**.
4. *Associazioni di categoria.* Poiché l'appartenenza a un'associazione di categoria in genere comporta contatti con i concorrenti, l'appartenenza a qualsiasi associazione deve essere preventivamente approvata dall'Amministrazione della vostra unità aziendale e dall'Ufficio legale, inoltre qualsiasi partecipazione a un'associazione di categoria deve svolgersi in conformità alla guida antitrust che la Società fornisce a tutti i dipendenti, alla politica relativa alle associazioni di categoria della vostra unità aziendale e alle linee guida sulle associazioni di categoria pubblicate dalla Società e contenute nella Guida Antitrust per i dipendenti globali - **Capitolo E. - Riferimenti**.
5. *Accordi con clienti e fornitori.* In generale le leggi antitrust sono meno restrittive in materia di accordi con altri soggetti che non sono concorrenti (per esempio: clienti,



distributori, fornitori, ecc.). Tuttavia, se un'azienda può essere considerata come un soggetto che occupa una posizione di mercato significativa, alcuni accordi contrattuali con clienti, distributori o fornitori potrebbero essere visti come lesivi della concorrenza. Tali accordi possono includere l'esclusività o le condizioni più favorevoli a livello nazionale, prezzi sotto costo, pacchetti di più prodotti, l'associazione di un prodotto o un servizio ad un altro o chiudere i rapporti con un cliente, distributore o fornitore che potrebbe anche essere un potenziale concorrente. Contattare l'Ufficio legale e ottenere l'approvazione legale prima di stipulare tali accordi.

D. PROCEDURE

In caso di domande riguardanti la conformità antitrust o la presente politica, contattare l'Ufficio legale. Per una discussione più specifica e dettagliata sulle leggi antitrust e sulle politiche e procedure della Società a esse connesse, vedere i riferimenti nel **Capitolo E. - Riferimenti** (di seguito).

E. RIFERIMENTI

[Guida antitrust globale per i dipendenti](#)
[Raccolta di informazioni sulla concorrenza](#)