

# Guida antitrust per i dipendenti

---

## **Lettera del presidente**

Il rispetto delle leggi antitrust è una questione di massima priorità per l'United Technologies Corporation (UTC). Questa guida è stata realizzata per aiutarvi a rispettare tali leggi, per farvi acquisire una buona conoscenza dei principi generali della legge antitrust e delle penali associate alle violazioni, nonché per aiutarvi a identificare le problematiche o le questioni per le quali dovete chiedere il parere dell'Ufficio legale.

Le leggi antitrust servono a proteggere e promuovere la concorrenza. Queste leggi rispecchiano la convinzione che in un mercato vigorosamente competitivo, le imprese più efficienti e innovative prosperano e i consumatori hanno i migliori prodotti e servizi ai più bassi prezzi. La UTC s'impegna a conseguire gli obiettivi delle leggi antitrust e spetta alla politica della UTC e alla responsabilità di ognuno dei suoi dipendenti di far sì che l'impresa operi in conformità a tali leggi.

Un'infrazione alla legge antitrust, anche se in rapporto a un'operazione di minima importanza, può avere gravi conseguenze per gli individui coinvolti, compresa la carcerazione, e può causare forti ammende e imbarazzo alla UTC. I dipendenti che non rispettano la legge e la politica della UTC sono, inoltre, soggetti ad azione disciplinare, compreso il licenziamento. Vi esorto a leggere attentamente questa Guida, a seguirne i consigli e a contattare l'Ufficio legale se avete dei quesiti.



*George David*  
*Presidente e Direttore Generale*

---

## **Indice**

### Pagina

Politica della United Technologies Corporation  
per il rispetto delle leggi antitrust

1

Perché le leggi antitrust meritano  
la nostra attenzione

1

Pratiche commerciali soggette a scrutinio:  
condotta aziendale solidale e unilaterale

2

    Trattative con i concorrenti

2

    Trattative con i clienti

4

    Trattative con i fornitori

6

Guardarsi dalle dichiarazioni ambigue suscettibili  
di essere male interpretate

6

Ruolo dell'Ufficio legale

7

## **Politica della United Technologies Corporation per il rispetto delle leggi antitrust**

La politica dell'United Technologies Corporation (UTC) e delle sue affiliate e consociate è di attenersi strettamente alle leggi degli Stati Uniti e di tutte le giurisdizioni in cui essa opera, il che comporta il rispetto rigoroso di tutte le leggi antitrust applicabili. Spetta a ogni dipendente assicurare che le attività commerciali siano condotte in conformità a tali leggi e al Codice Etico della UTC.

Questa Guida ha lo scopo di aiutarvi a identificare le situazioni nell'ambiente di lavoro che sollevano problematiche antitrust in modo da poter ottenere la consulenza necessaria. Questa Guida non è un riassunto di leggi antitrust applicabili, che possono essere complesse e sottili nella loro applicazione in circostanze particolari. Piuttosto, intende allontanarvi da una condotta che potrebbe creare anche solamente un'impressione di antitrust. Tutte le condotte suscettibili di sollevare problematiche antitrust devono essere revisionate anticipatamente con il consulente legale.

Questa Guida non tratta le leggi antitrust applicabili ad acquisizioni, cessioni, fusioni e joint venture. Se state prendendo in considerazione un'operazione in cui la UTC acquisirà o cederà il controllo di un'impresa o delle sue attività, consultare l'ufficio legale.

## **Perché le leggi antitrust meritano la nostra attenzione**

Il non rispetto delle leggi antitrust comporta gravi rischi per l'impresa, per i suoi dipendenti e per i suoi azionisti. Le penali per le violazioni sono rigide, tra cui carcerazione per gli individui coinvolti, forti ammende e danno notevole e di lunga durata alla reputazione della UTC.

- 1. I dipendenti che non rispettano le leggi antitrust saranno soggetti ad azione disciplinare** - A seconda della gravità della violazione, tale azione può comportare la cessazione del rapporto d'impiego.
- 2. Sanzioni penali** - La violazione della legge Sherman, la principale legge antitrust negli Stati Uniti, costituisce un reato. Per ogni reato, un individuo può essere condannato fino a 10 anni di reclusione e a un'ammenda fino a 1 milione di dollari USA, mentre un'impresa può essere multata fino a 100 milioni di dollari o con una massima ammenda alternativa ammontante al doppio del beneficio monetario o della perdita (quale sia maggiore) derivante dal reato. Alcune ammende recenti si sono aggirate sulle centinaia di milioni di dollari. Il governo persegue in giudizio vigorosamente reati maggiori e sostiene pene detentive considerevoli e forti ammende per gravi violazioni quali la fissazione dei prezzi, manipolazione delle offerte e allocazione dei mercati e dei clienti.
- 3. Considerevoli aggiudicazioni di risarcimento danni civili** - Le aggiudicazioni di risarcimento danni nelle cause civili possono ammontare a centinaia di milioni di dollari. Agli attori che hanno vinto la causa viene aggiudicato automaticamente il triplo dei danni effettivi accertati. Attratti da risarcimento danni triplice, distributori, clienti e anche i fornitori spesso cercano di convertire le comuni controversie commerciali in violazioni antitrust.
- 4. Responsabilità solidale e congiunta** - Ogni individuo e ogni impresa che partecipa a una violazione delle leggi antitrust è responsabile del 100% del risarcimento dei danni o degli addebiti eccessivi, anche se l'impresa non ha che una quota estremamente ridotta delle vendite nel mercato interessato. Inoltre è possibile che l'impresa e il suo assicuratore non possano indennizzare gli individui rispetto a questa responsabilità.
- 5. Ingiunzioni** - Le ingiunzioni e le ordinanze di desistenza possono contenere proibizioni che esulano dalla portata della violazione originaria. Tali proibizioni, che possono durare decenni, possono ostacolare gravemente future condotte e opportunità di affari.
- 6. Esclusione dei fornitori governativi** - La UTC può essere esclusa dai contratti di appalto governativi (e si tenga presente che il governo degli Stati Uniti è il nostro maggiore cliente individuale a livello mondiale), a causa di una violazione penale o civile delle leggi antitrust federali o statali.

- 7. Pagamento delle parcelle degli avvocati dell'attore -** Le parti vincenti sono rimborsate delle parcelle degli avvocati, anche se i danni effettivi liquidati sono esigui.
- 8. Spese legali elevate per la difesa -** Le cause antitrust sono molto dispendiose e richiedono avvocati specializzati in diritto antitrust, nonché economisti, commercialisti e altri periti esperti antitrust. La copertura assicurativa può essere inesistente, inadeguata o inapplicabile per pagare tali spese. Di conseguenza, si possono avere forti spese sul bilancio di esercizio della UTC, anche se l'impresa è innocente di qualsiasi trasgressione.
- 9. Perdita di tempo -** Oltre all'aggiudicazione del risarcimento dei danni e al recupero delle spese legali, le cause antitrust consumano il tempo e l'energia dei dirigenti e dei dipendenti dell'impresa che devono assistere alla difesa della causa. Le attività tipiche comprendono la ricerca, la presentazione e la revisione di numerosi documenti e archivi elettronici aziendali, la preparazione alla testimonianza, risposte a lunghi interrogatori scritti, tollerare pazientemente le deposizioni degli avvocati della controparte e fornire la testimonianza al processo.
- 10. Rivelazione di informazioni riservate, disagio e imbarazzo aziendali -** Le deposizioni del personale aziendale e i documenti aziendali, tra cui posta elettronica e diari personali, durante la procedura della scoperta preprocessuale potrebbero essere rese pubbliche in tribunale, in qualche altro foro pubblico o tramite la stampa. Una tale divulgazione può danneggiare la nostra reputazione, anche se la condotta in questione è legale.
- 11. Leggi antitrust degli Stati dell'Unione e internazionali -** I nostri Stati e la maggior parte degli altri Paesi sono dotati di leggi antitrust (note in alcuni Paesi come leggi sulla concorrenza) che di norma prevedono un meccanismo di applicazione separato ma parallelo alle leggi antitrust federali. Una violazione di tali leggi potrebbe portare a un'investigazione da parte di diversi enti preposti alla vigilanza o a cause giudiziarie aventi lo stesso oggetto in due o più tribunali alla volta.

### **Pratiche commerciali soggette a scrutinio: condotta aziendale solidale e unilaterale**

Le leggi antitrust sono state studiate per la tutela del nostro sistema di mercato libero e si basano sulla premessa che la concorrenza vigorosa favorisce la migliore allocazione delle risorse economiche con prodotti e servizi ai prezzi più bassi e della migliore qualità. A supporto di questo obiettivo, le leggi antitrust proibiscono in genere due forme di condotta: (1) l'azione solidale che limita irragionevolmente la concorrenza e (2) l'azione unilaterale scorretta che mantiene il potere monopolistico di un'impresa o che spinge un'impresa in posizione monopolistica o minaccia di farlo. Gli altri aspetti della legge antitrust proibiscono alcuni tipi di discriminazione nella determinazione dei prezzi e pratiche commerciali sleali.

La discussione qui appresso riassume e fornisce una guida relativamente alle problematiche antitrust che possono insorgere nelle trattative con concorrenti, clienti e fornitori.

### **Trattative con i concorrenti**

I contatti e gli accordi con i concorrenti sono molto pericolosi e sono quelli più spesso oggetto di attività di applicazione penale da parte dei procuratori antitrust, come pure di azioni legali di risarcimento triplice intentate da privati. È politica della UTC di prendere decisioni indipendenti in merito ai prodotti da proporre, dove e come proporli e quanto farli pagare.

Le leggi antitrust in genere proibiscono gli accordi fra i concorrenti che limitano irragionevolmente la concorrenza. I dipendenti devono essere estremamente cauti nei contatti con un concorrente. In assenza di un valido e lecito scopo, non ci deve essere un accordo (o il tentativo di raggiungere un accordo) con i rappresentanti di un concorrente riguardo a prezzi, politiche di determinazione dei prezzi, sconti, abbuoni o altre condizioni di vendita. Esistono altre proibizioni contro accordi (o tentativi di raggiungere accordi) con un concorrente al fine di limitare la produzione, allocare clienti, mercati o territori, boicottare un cliente o un fornitore, nonché sopprimere gli sviluppi tecnologici.

### *Cos'è un accordo?*

Un accordo consiste in uno scambio di assicurazioni che le parti contraenti si impegnano ad agire o a non agire in un certo modo. Il concetto di "accordo" nella legge antitrust è molto generale, andando al di là semplicemente di un accordo esplicito o verbale tra concorrenti, per esempio, per alzare o stabilizzare i prezzi. Un attore può provare un "accordo" tra i concorrenti senza un reale accordo esplicito o scritto. Piuttosto, la giuria può dedurre un accordo o una "intesa" da tutti i fatti e da tutte le circostanze. Alcuni tribunali e giurie trovano l'esistenza di un accordo anche quando i partecipanti non hanno comunicato reciprocamente in via diretta in merito allo scopo, ai particolari o ai mezzi con cui effettuare il presunto accordo. La giuria può dedurre l'esistenza di un accordo attraverso la sola condotta o dagli eventi di mercato, per es. un aumento dei prezzi, che sono presumibilmente il risultato di un contatto con il concorrente.

Di conseguenza, i dipendenti devono evitare qualsiasi situazione da cui altri potrebbero dedurre un accordo tra concorrenti. La via più sicura è di rifiutare di partecipare a qualsiasi riunione o comunicazione con un concorrente se non potete provare con facilità che il loro scopo è valido e legale. Il dipendente non deve mai discutere con un concorrente proposte di offerte, clienti o territori particolari, né qualsiasi altra informazione relativa alla determinazione di prezzi competitivi e alla commercializzazione di prodotti o servizi. Se un concorrente comincia a discutere una qualsiasi di queste problematiche, occorre rifiutare immediatamente di partecipare all'incontro, ed è indispensabile andarsene dalla riunione o comunque cessare la discussione e consultare l'Ufficio legale il più presto possibile. Eccezioni a queste linee guida, quali le legittime operazioni di rifornimento interaziendale o jointventure, devono essere chiarite prima con l'Ufficio legale. Inoltre, non usate terzi, consulenti e fornitori inclusi, come tramite per comunicare a un concorrente informazioni che sarebbero illecite se comunicate direttamente allo stesso.

### *Che tipi di accordo sono illegali?*

I tribunali hanno stabilito che alcuni tipi di accordo hanno così tanta probabilità di nuocere alla concorrenza che non c'è bisogno di ricorrere a una inchiesta dettagliata. Di per sé gli accordi di questo tipo sono considerati illegali perché i tribunali presumono che incidono sfavorevolmente sulla concorrenza, senza considerarne lo scopo o l'effetto. Anche il solo tentativo di stipulare un tale accordo può essere illegale e contrario alla politica della UTC.

### • **Fissazione dei prezzi**

Tra gli accordi di per sé illegali spiccano quelli relativi alla fissazione dei prezzi. Il concetto di fissazione dei prezzi è molto generico e comporta sforzi collettivi per determinare le offerte, fissare o stabilizzare prezzi, creare una formula o un metodo con cui calcolare i prezzi, concordare gli sconti standard o il livello degli abbuoni, stabilire condizioni di credito o garanzie standard, o concordare la scelta del momento in cui annunciare la modifica dei prezzi. Questo comportamento probabilmente è soggetto a procedimento legale penale come fissazione di prezzi illegale.

Negli ambienti altamente competitivi in cui opera la UTC può essere necessario sottoporre a controllo continuo i prezzi di un concorrente e reagire alle modifiche dei prezzi di terzi. Non c'è niente che ci impedisca di prendere iniziative indipendenti, unilaterali e legittime al fine di far fronte ai prezzi proposti dai concorrenti.

Pertanto, i dipendenti possono ottenere informazioni sui prezzi dei concorrenti da fonti legittime quali i clienti e le pubblicazioni industriali. I dipendenti devono identificare sempre chiaramente per iscritto la provenienza delle informazioni sui prezzi dei concorrenti.

La politica della UTC non consente tuttavia lo scambio di prezziari, licitazioni o preventivi con i concorrenti. Tale condotta potrebbe contribuire all'impressione di accordo illecito, anche se infatti fra i concorrenti non vi è stato alcun accordo riguardo ai prezzi.

### • **Allocazione dei clienti o dei territori**

Di per sé gli accordi stipulati tra i concorrenti per allocare i clienti o i territori possono anch'essi considerarsi illegali. Pertanto non impegnarsi o cercare di impegnarsi con un concorrente a vendere o ad astenersi dal vendere a un cliente o a una categoria di clienti. Non impegnarsi o cercare di impegnarsi con un concorrente a vendere o ad astenersi dal vendere in un'area geografica, e non impegnarsi o cercare di impegnarsi a dividere o condividere l'attività di un cliente.

### • **Boicottaggi collettivi e rifiuti collettivi di trattare**

Gli accordi tra i concorrenti per rifiutarsi di trattare con un altro concorrente possono essere di per sé illegali in certi casi, specie quando i concorrenti concordanti hanno potere di mercato o nei casi in cui negano al concorrente escluso l'accesso a qualche agevolazione, fornitura o mercato di cui necessita per poter competere efficacemente. Non proporre, prendere in considerazione o accordarsi su termini che hanno questo effetto senza la preventiva revisione e il preventivo benessere dell'Ufficio legale.

## • **Attività delle associazioni di categoria**

Alcuni dipendenti a volte si iscrivono a varie associazioni di categoria e organizzazioni professionali. Le associazioni di categoria possono avere funzioni legittime come il monitoraggio di norme governative, proposte di legge o regolamenti sulla salute e la sicurezza che interessano il settore o migliorano la sicurezza dei prodotti. Tuttavia, queste organizzazioni, se usate indebitamente, possono offrire ai concorrenti l'opportunità di discutere questioni che potrebbero essere considerate sensibili in termini di concorrenza. Perciò, è di grande importanza che le comunicazioni con i concorrenti effettivi o potenziali alle riunioni delle associazioni di categoria o altre attività congiunte del settore, contengano soltanto le informazioni necessarie per il legittimo funzionamento del gruppo. Evitare le conversazioni che a posteriori potrebbero dar adito a presunte accuse che vi sia stato un accordo illecito. La sola presenza a qualsiasi riunione in cui questioni sensibili in termini di concorrenza sono state discusse può essere usata come prova che voi e la UTC siete parti in un accordo limitativo, anche se non avete partecipato a tali discussioni.

Innanzitutto, la politica della UTC prevede che qualsiasi associazione di categoria alla quale la UTC o un dipendente appartiene dovrà essere informata da un consulente legale delle questioni attinenti alle leggi antitrust. Ogni scostamento da questa politica richiede l'autorizzazione dell'Ufficio legale.

In secondo luogo, occorre osservare le seguenti procedure per quanto riguarda tutte le riunioni fra membri delle associazioni di categoria concernenti argomenti di interesse comune:

- Un'agenda va fatta circolare prima di ogni riunione e, se possibile, esaminata dall'Ufficio legale per stabilire se include questioni sensibili in termini di concorrenza. Non partecipare alla riunione se l'agenda comprende argomenti non appropriati. Qualora non fosse possibile far circolare l'agenda prima di una riunione, cercare di inoltrarla all'Ufficio legale dopo la riunione per consentire allo stesso di mantenere un archivio sulle attività dell'associazione. L'associazione di categoria deve inoltre conservare i verbali della riunione e il rappresentante dell'azienda deve inoltrarli all'Ufficio legale, se possibile, non appena ricevuti.
- In caso questioni sensibili in termini di concorrenza fossero sollevate durante una riunione, il rappresentante dell'azienda deve prendere immediatamente e pubblicamente le distanze da tale discussione per sé e per conto dell'azienda, chiedere che ciò venga riportato nei verbali della riunione, lasciare immediatamente la riunione e informare prontamente l'Ufficio legale.
- In particolare, nessun rappresentante dell'azienda deve sottoscrivere alcun accordo o intesa, ufficiale o ufficiosa, riguardo a prezzi, margini, termini e condizioni

di vendita, volume di produzione, progetti di ricerca e sviluppo, clienti o mercati. Inoltre, non è permesso alcuno scambio di informazioni riguardanti prezzi o costi, marketing, produzione o piani di ricerca di una singola azienda o statistiche recenti su vendite o spedizioni. Potrà essere permesso fornire certi dati storici all'associazione di categoria al fine di raccogliere statistiche generali sul settore, purché i dati divulgati ai concorrenti siano aggregati e anonimi. Prima di condividere dati con un'associazione di categoria, ottenerne l'esame e l'approvazione da parte dell'Ufficio legale.

- L'iscrizione a un'associazione di categoria deve essere approvata in anticipo dall'unità commerciale di competenza e dall'Ufficio legale e deve rispettare le presenti linee guida ed eventuali linee guida relative alle associazioni di categoria emesse dall'unità commerciale.

Il contatto con i concorrenti costituisce il più grave e più delicato fatto antitrust, per cui si deve essere particolarmente cauti ogniqualvolta si presenta un'occasione per tali contatti. Ogni questione riguardante il modo corretto di comunicare con i concorrenti o l'iscrizione a un'associazione di categoria deve essere sottoposta all'Ufficio legale.

## **Trattative con i clienti**

Alcune attività per quanto riguarda i clienti, quali determinazione di prezzi sottocosto, discriminazione dei prezzi, discredito dei prodotti o dei servizi di un concorrente, vendite abbinate di prodotti o servizi, trattative esclusive, limitazioni dei termini con cui i clienti possono effettuare la rivendita o risoluzione del rapporto con un cliente senza una causa legittima possono sollevare gravi problematiche antitrust. Molte di queste pratiche sono particolarmente suscettibili allo scrutinio delle leggi antitrust dove un'azienda gode di una posizione di mercato notevole o dominante. Questa sezione descrive queste pratiche in generale e identifica le situazioni nelle quali è importante consultarsi con l'Ufficio legale prima di prendere qualsiasi provvedimento.

## **Fissazione di prezzi sottocosto**

In alcuni casi, le leggi antitrust prevedono che le imprese fissino i prezzi dei rispettivi prodotti e servizi a livelli superiori di una misura di costo appropriata quale il costo medio variabile. Questo fatto si verifica quando la determinazione di prezzi sottocosto può escludere dal mercato i rivali minori e permettere all'impresa di alzare i prezzi e recuperare i costi non assorbiti e i profitti perduti. Le regole antitrust sono molto complesse in questa area e si deve contattare l'Ufficio legale ogniqualvolta si ritiene che uno dei nostri prezzi possa considerarsi sottocosto.

### ***Discriminazione dei prezzi***

Un'altra pratica di fissazione dei prezzi suscettibile di sollevare questioni antitrust o regolamentari consiste in discriminazione dei prezzi, abbuoni promozionali o servizi tra differenti acquirenti quando ciò incide sulla concorrenza. In alcuni casi, il tribunale può considerare il prezzo "netto" di un prodotto venduto a diversi acquirenti dopo aver detratto il valore degli incentivi, degli abbuoni e di altri servizi. D'altra parte la legge prevede difese se prezzi diversi sono necessari per stare al passo della concorrenza o riflettere differenze di costi nella conduzione degli affari. Ancora una volta la legge della discriminazione dei prezzi è molto complessa e si deve consultare l'Ufficio legale ogniqualvolta uno dei nostri prezzi possa esser ritenuto discriminatorio e potrebbe danneggiare la concorrenza di rivali o fra gli acquirenti.

### ***Discredito***

Sebbene i nostri prodotti e servizi possano essere confrontati con quelli dei nostri concorrenti, bisogna fare attenzione nei contatti di marketing giornalieri con i nostri clienti a non fare commenti o confronti falsi riguardo ai prodotti e servizi dei concorrenti. È lecito dal punto di vista legale spiegare ai clienti gli aspetti negativi dei prodotti e servizi di un concorrente purché la descrizione non sia fuorviante ma sia pertinente alla particolare situazione di vendita.

### ***Vincolo***

Si hanno accordi vincolanti quando un venditore impone a un acquirente che desidera un prodotto (o servizio) di acquistare un secondo prodotto (o servizio) che l'acquirente può non desiderare come condizione per acquistare il primo prodotto. Se il venditore ha una posizione di mercato dominante nel prodotto e potrebbe causare un impatto competitivo sfavorevole sul mercato del prodotto vincolato, il venditore rischia l'asserzione che l'accordo costituisce vincolo illegale. Bisogna consultare l'Ufficio legale prima di proporre detto accordo a un cliente.

### ***Accordi di trattativa esclusiva***

Gli accordi di trattativa esclusiva comprendono contratti in cui un acquirente si impegna ad acquistare tutto il suo fabbisogno di un particolare prodotto o servizio da un fornitore. Tali accordi possono favorire la concorrenza, ad esempio quando l'accordo prevede una durata ragionevole e l'acquirente ne beneficia con la stabilizzazione del prezzo che paga o con la garanzia di disponibilità. Tali accordi vanno chiariti prima con l'Ufficio legale, perché in alcuni casi possono ridurre eccessivamente le opportunità dei concorrenti.

### ***Rapporti con i rivenditori***

Non accordarsi con i distributori sui prezzi di rivendita dei nostri prodotti. È permesso consigliare prezzi di rivendita, ma dovete consultarvi con l'Ufficio legale prima di fare tali raccomandazioni. Non scegliere i clienti, senza l'autorizzazione dell'Ufficio legale, con l'intesa che essi rivenderanno solo in mercati e territori o a persone da noi specificate.

La distribuzione dei nostri prodotti attraverso canali sia indipendenti che di proprietà aziendale può sollevare questioni di antitrust perché l'azienda è contemporaneamente il fornitore e il concorrente. La legge non prevede che i distributori di proprietà aziendale e indipendenti siano trattati allo stesso modo per quanto riguarda prezzi, allocazione di prodotti o servizi di merchandising, ma i distributori indipendenti spesso si lamentano se hanno l'impressione di non ricevere uguali termini e condizioni. Gli accordi di doppia distribuzione sono complicati e occorre consultare l'Ufficio legale prima di avviarli. Inoltre, visto che i distributori di proprietà aziendale sono in effetti in concorrenza con i distributori indipendenti, fra gli stessi non sono permessi accordi sui prezzi.

### ***Risoluzione del rapporto***

La risoluzione del nostro rapporto con un cliente deve basarsi su motivi commerciali legittimi, che devono essere esaurientemente documentati. L'Ufficio legale va consultato in anticipo. Se ponete fine al rapporto con un cliente che ha deciso di offrire prodotti e servizi in concorrenza con i nostri prodotti e servizi, potrebbero risultarne ammende. In certi casi può essere illegale "chiudere" la distribuzione a un cliente la cui sopravvivenza dipende da queste forniture o se la risoluzione del rapporto ha lo scopo di consentirci di subentrare alle attività di un cliente che potrebbe anche essere in concorrenza con una delle nostre attività.

## **Trattative con i fornitori**

Molti dei principi antitrust applicabili alle nostre trattative con i clienti sono applicabili anche ai nostri rapporti con i fornitori, specialmente dove l'azienda gode di una posizione di mercato notevole o dominante. Questi comprendono accordi di vincolo, discriminazione dei prezzi, risoluzione dei rapporti e trattative esclusive. Consultarsi con l'Ufficio legale prima di agire in tal modo con i fornitori.

## **Reciprocità**

Reciprocità significa impegnarsi ad acquistare i prodotti o i servizi di un fornitore a condizione che il fornitore si impegni anche ad acquistare i nostri prodotti e servizi. Un'impresa con grande potere di acquisto in un mercato particolare deve prestare particolare attenzione al fine di evitare di servirsi del potere di acquisto per costringere i propri fornitori ad acquistare i propri prodotti e servizi. Sebbene in alcuni casi non abbiamo tale potere di mercato ed è possibile strutturare un accordo legale di acquisto reciproco, la nostra politica generale è di non farlo. Qualsiasi eccezione a questa politica va chiarita prima con l'Ufficio legale.

## **Ottenimento del prezzo discriminatorio**

In alcune circostanze, le leggi antitrust proibiscono a un fornitore di indurre consapevolmente un venditore a proporre un prezzo discriminatorio. Data la complessità delle problematiche inerenti ai prezzi discriminatori, esse vanno sottoposte a revisione da parte dell'Ufficio legale.

## **Doppio ruolo di fornitori**

In genere dovete essere a conoscenza che un'azienda può operare come fornitore in una transazione con noi e come concorrente in un'altra transazione. Nel caso un fornitore sia o potrebbe essere un nostro potenziale concorrente, dovete stare molto attenti a non trasferire informazioni che non è consentito condividere con un concorrente o a non accordarvi su prezzi o termini di vendita per il prodotto concorrente. Consultarsi con l'Ufficio legale per stabilire garanzie destinate a prevenire il trasferimento di informazioni concorrenziali a un fornitore che è anche un concorrente.

## **Guardarsi dalle dichiarazioni ambigue suscettibili di essere male interpretate**

La cause antitrust comportano spesso questioni di intento e di motivo. Gli avvocati dell'attore spesso vanno in cerca di espressioni polemiche o ambigue citabili al di fuori del contesto e travisate come indicazione di intento o comportamento anticompetitivo. Si riportano qui appresso alcuni esempi di espressioni soggette a travisamento.

### ***Riguardo alla posizione di mercato:***

“La nostra Società si ripropone di conseguire una posizione dominante nel mercato”.

*Problema:* il funzionario di un ente regolamentatore o un attore in giudizio potrebbe erroneamente interpretare “si ripropone di conseguire una posizione dominante” come evidenza di tentativo illegale di monopolizzare un mercato.

### ***Riguardo ai vostri concorrenti:***

“Dovremmo pestare questi individui come l'uva”.

*Problema:* il funzionario di un ente regolamentatore o un attore in giudizio potrebbe erroneamente interpretare “pestare”, “bloccare”, “distruggere” e altri termini simili come ammissione di intento predatore o illegale, distinto da concorrenza aggressiva, legittima sulla base del merito.

### ***Riguardo alla fissazione dei prezzi:***

“Sembra che ci sia consenso nel settore che si avrà un rialzo dei prezzi”.

*Problema:* il funzionario di un ente regolamentatore o un attore in giudizio potrebbe erroneamente caratterizzare la legittima interpretazione degli eventi di mercato e delle forze di mercato come ammissione che i concorrenti si sono messi d'accordo di alzare i prezzi.

### ***Riguardo alle aree di rispettiva concorrenza:***

“Che stiano nel loro mercato; questo è il nostro territorio”.

*Problema:* il funzionario di un ente regolamentatore o un attore in giudizio potrebbe erroneamente interpretare l'espressione “il loro mercato” e “il nostro territorio” come segno di collusione fra rivali per l'allocazione dei mercati”.

### ***Riguardo i vostri documenti:***

“Distuggere dopo la lettura”.

*Problema:* il funzionario di un ente regolamentatore o un attore in giudizio potrebbe erroneamente caratterizzare questa frase o frasi simili per dimostrare che il documento conteneva informazioni illecite o suggeriva una condotta scorretta.

### ***Riepilogo***

Fate attenzione nei vostri documenti scritti e nei discorsi a non fare nessuna dichiarazione — anche se fatta per scherzo — suscettibile di essere interpretata erroneamente. Tutti i documenti sono potenzialmente soggetti ad essere portati alla luce nel corso di un’azione legale, comprese le vecchie bozze di lettere e promemoria (comprese le bozze immagazzinate elettronicamente), note scritte a mano, messaggi telefonici, posta elettronica, diari personali, datari e calendari. Inoltre, potrà esser necessario presentare i documenti al governo in connessione alla revisione antitrust di una proposta di acquisizione o di una jointventure. È di estrema importanza tenere in mente i principi antitrust quando si scrive o si parla, e accertarsi di parlare e scrivere sempre accuratamente. Inoltre, quando chiediamo a terzi di preparare un documento a nostro nome o per conto nostro, è importante che i documenti siano da loro preparati tenendo a mente questi principi, perché in una causa riguardante questioni di antitrust potrebbe anche essere intimata la presentazione di tali documenti.

### ***Investigazioni, perquisizioni e sequestri***

È possibile che nell’ambito di un’investigazione governativa (spesso imprevista), i funzionari governativi possano ispezionare i nostri uffici per ritirare documenti. Un’ispezione in sede è ovviamente una questione molto seria, che non deve tuttavia causare allarme ingiustificato. Non significa che la UTC abbia violato alcuna legge. Se si rispettano le opportune linee guida, l’ispezione dovrebbe causare soltanto un disagio minimo. È comunque imperativo che la perquisizione sia gestita con prudenza e in maniera appropriata. Dovete informare immediatamente l’Ufficio legale quando siete posti di fronte a una richiesta di informazioni o una perquisizione da parte delle autorità. Fate del vostro meglio per garantire la presenza di un avvocato prima di discutere alcunché con gli ispettori. Dovete inoltre prendere nota accuratamente di quali documenti i rappresentanti governativi esaminano e/o copiano.

### ***Ruolo dell’Ufficio legale***

Nello svolgere le vostre mansioni, di tanto in tanto vi imatterete in comportamenti o in situazioni che sollevano problematiche antitrust. Se vi trovate di fronte a una situazione che coinvolga problematiche antitrust — o se non siete sicuri se una situazione comporti problematiche antitrust — cessate la conversazione o la condotta fino a quando non avete consultato il vostro supervisore e contattato l’Ufficio legale.

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101