

Guida per i dipendenti alla legge sulla concorrenza dell'Unione Europea

Gentili collaboratori UTC

Questa Guida è stata realizzata per facilitarvi la conoscenza delle leggi dell'Unione Europea sulla concorrenza. Con l'accrescimento della nostra azienda e con la crescente globalizzazione e complessità delle sue attività commerciali, tutti i dipendenti devono conoscere e rispettare tali leggi.

Vogliate leggere queste regole e applicarle attentamente. Le leggi sulla concorrenza hanno varie sfumature, per cui è opportuno consultare l'Ufficio legale se si hanno dubbi sulla legalità di una particolare attività. Inoltre, è importante evitare azioni o dichiarazioni che diano l'impressione di una condotta discutibile.

Questa Guida non tratta l'applicazione delle leggi di concorrenza ad acquisizioni, fusioni e joint-venture. Se state prendendo in considerazione un'operazione in cui la UTC acquisisce o rinuncia al controllo di una impresa o delle sue attività, consultate l'Ufficio legale.

Consultate regolarmente la presente Guida e attenetevi a queste linee guida, che consentono alla UTC di far fronte ai suoi obiettivi commerciali e ai suoi obblighi legali.



George David
Presidente e Direttore Generale

Indice

Pagina

Introduzione	1
Linee guida generali	2
Panoramica delle leggi sulla concorrenza UE	3
Rapporti con i concorrenti	4
Rapporti con i clienti	6
Rapporti con i distributori	7
Rapporti con i fornitori	7
Indagini, perquisizioni e confische	8
Creazione di documenti	8
Conclusione	9

Introduzione

Questa guida è stata realizzata dalla United Technologies Corporation (“UTC”) e dalle sue consociate per facilitarvi la conoscenza delle leggi dell’Unione Europea (“UE”) in rapporto alla concorrenza leale.

L’Unione Europea è costituita da 25 stati membri:

- Austria
- Belgio
- Cipro
- Danimarca
- Estonia
- Finlandia
- Francia
- Germania
- Grecia
- Irlanda
- Italia
- Lettonia
- Lituania
- Lussemburgo
- Malta
- Paesi Bassi
- Polonia
- Portogallo
- Regno Unito
- Repubblica Ceca
- Slovacchia
- Slovenia
- Spagna
- Svezia
- Ungheria

L’Unione Europea è stata creata per potenziare la cooperazione economico-politica tra gli stati membri e integrarne meglio i mercati. A tal fine, gli stati membri dell’Unione Europea hanno adottato tutta una serie di trattati e altre iniziative che sono state studiate per regolare le operazioni commerciali che interessano l’UE.

L’Unione Europea ebbe inizio con tre trattati distinti a partire dagli anni cinquanta: la Comunità Europea del Carbone e dell’Acciaio, la Comunità Europea dell’Energia Atomica e la Comunità Economica Europea (CEE). Collettivamente, vennero denominati Comunità Europea. Il trattato che ha creato la CEE è stato revisionato estensivamente agli inizi degli anni novanta e ora si chiama “Trattato dell’Unione Europea” (“Trattato dell’UE”). Le regole della concorrenza sono riportate negli articoli 81-89 del Trattato dell’UE. La normativa di concorrenza UE è applicabile agli accordi fra le aziende e alla condotta unilaterale di un’azienda che potrebbero incidere sugli scambi commerciali fra gli stati membri. La Commissione delle Comunità Europee (“Commissione”) e la National

Competition Authority (“NCA”) di ogni stato membro amministrano le leggi vigenti in proposito. Inoltre, la maggior parte degli stati membri ha approvato norme nazionali sulla concorrenza che stabiliscono un regime di applicabilità separato ma parallelo. Questa Guida si riferisce esclusivamente alla normativa UE, ma la maggior parte dei principi è applicabile alle normative nazionali di ciascuno stato membro.

La Commissione o le NCA possono agire di loro iniziativa o in base a lagnanze degli stati membri, di imprese o di privati. Le decisioni della Commissione sono soggette a revisione da parte dei tribunali UE nel Lussemburgo. Le decisioni delle NCA sono soggette a esame da parte dei tribunali dello stato membro interessato e in definitiva dai tribunali dell’UE.

La Commissione o le NCA hanno ampi poteri investigativi. I loro staff possono recarsi dalle imprese senza preavviso nei cosiddetti “dawn raids” (accertamenti in loco), perquisire i locali aziendali (e in alcune circostanze anche le residenze private) e fare copie di tutti i materiali che possono costituire evidenza. Possono raccogliere dichiarazioni orali senza consenso, imporre risposte scritte alle domande e tenere dibattiti concernenti le aziende interessate, le aziende concorrenti e altre terze parti per stabilire i fatti della causa. Queste procedure sono complesse. Di fronte a una richiesta d’informazioni o a una perquisizione da parte della Commissione o di una NCA, occorre informare immediatamente l’Ufficio legale (si veda Indagini, Perquisizioni e Confische).

Sebbene il Trattato dell’UE non prevede sanzioni penali, le violazioni delle leggi di concorrenza UE possono comportare gravi conseguenze sia per l’azienda, sia per voi personalmente. La Commissione può imporre ammende –fino al 10% degli utili UTC in tutto il mondo, oltre a emettere ordinanze di desistenza e imporre rimedi strutturali che incidono significativamente sul modo di condurre gli affari dell’impresa. Alcuni stati membri possono imporre sanzioni penali (compresa la detenzione) contro le aziende e i singoli dipendenti ritenuti colpevoli di fissazione dei prezzi e di altre gravi violazioni alle leggi sulla concorrenza.

Sulle pagine seguenti troverete: (1) una breve sintesi delle linee guida generali, (2) una breve sintesi delle leggi dell’UE sulla concorrenza, e (3) una discussione più dettagliata delle linee guida sui rapporti con concorrenti, clienti, distributori e fornitori nonché consigli su come affrontare un’ispezione inattesa. Ci auguriamo che troverete utili tali consigli.

Linee guida generali

Le seguenti linee guida sono basate sui principi generali della normativa di concorrenza UE e sono applicabili alle aziende UTC nell'ambito dell'UE.

Contatti e altre trattative con i concorrenti. Si deve evitare qualsiasi tipo di accordo anticompetitivo o di pratica concertata, tacita o d'altro tipo con qualsiasi concorrente attuale o potenziale della UTC. Le pratiche "concertate" comprendono collusione fra rivali o qualsiasi altra forma di condotta che coinvolga l'azione solidale di aziende concorrenti al fine di limitare la concorrenza. In questi ultimi anni la Commissione ha imposto forti ammende ad aziende concorrenti che hanno intrapreso pratiche anticompetitive concertate.

Non discutere mai alcuno dei seguenti argomenti con un concorrente:

- prezzi o sconti
- condizioni di vendita
- profitti
- margini di profitto
- costi
- pratiche di distribuzione
- offerte e intento di offerta
- territori di vendita
- selezione, rigetto o termine del rapporto con i clienti
- aggiunte o cancellazioni di capacità
- iniziative di ricerca e sviluppo

Tenere accurata documentazione delle fonti di qualsiasi informazione sui concorrenti (esempi: clienti, pubblicazioni di categoria, listini prezzi pubblicati).

Associazioni di categoria. L'iscrizione alle associazioni di categoria può costituire un importante aspetto del ruolo della UTC quale responsabile membro della comunità aziendale. Tuttavia, la vostra partecipazione a qualsiasi riunione in cui si discute un argomento competitivamente delicato può fare dell'impresa e di voi parte contraente di un accordo illegale a causa di tale riunione, anche se non partecipate alla discussione. Di conseguenza l'iscrizione a tutte le associazioni di categoria deve essere approvata dall'unità commerciale e dall'Ufficio legale pertinenti, mentre la vostra partecipazione deve attenersi alle linee guida per le associazioni di categoria riportate in questo opuscolo e quelle promulgate dall'unità commerciale.

Relazioni con clienti di rivendita. Non concordare i prezzi di rivendita dei prodotti UTC con i distributori. Sono ammissibili i prezzi di rivendita raccomandati, ma bisogna consultare l'Ufficio legale prima di effettuare la raccomandazione. Non parlare delle trattative con un cliente particolare con nessun altro cliente dell'azienda o con i concorrenti. Non selezionare i clienti, senza la preventiva approvazione dell'Ufficio legale, nell'intesa che essi effettueranno la rivendita solo nei mercati e nei territori o a persone specificati dall'azienda o che diversamente limiteranno le esportazioni.

Contratti per l'intero fabbisogno. Ottenere il parere legale prima di stipulare un contratto con cui vincolare un cliente all'acquisto del suo intero fabbisogno unicamente o principalmente dalla UTC. La Commissione può imporre forti ammende alle aziende in posizione dominante che obbligano i propri clienti ad acquistare l'intero fabbisogno esclusivamente dalle stesse o che li incoraggiano a farlo con la concessione di "sconti di fedeltà" (si prenda atto che la concessione di sconti per acquisti in notevole quantità, in genere, rappresenta una pratica commerciale del tutto lecita).

Vincolo. I prodotti e servizi della UTC saranno venduti per quel che valgono. Se UTC è un importante fornitore di prodotti o servizi, occorre consultarsi con l'Ufficio legale e riceverne l'approvazione prima di obbligare l'acquisto congiunto di prodotti e/o servizi distinti.

Discriminazione. Se un'azienda ha una posizione dominante in un mercato, non può effettuare pratiche discriminatorie, cioè trattare alcuni clienti meglio degli altri. In questo contesto il termine "clienti" comprende i venditori all'ingrosso e i distributori, come pure i consumatori finali. Se avete dei quesiti per sapere se le pratiche della vostra impresa siano discriminatorie, consultate l'Ufficio legale.

Termine del rapporto con il cliente. Il termine del nostro rapporto con il cliente deve basarsi su leciti motivi di lavoro che vanno interamente documentati negli archivi. L'Ufficio legale va consultato in anticipo. Si possono avere ammende se si termina il rapporto con un cliente che ha deciso di offrire servizi o prodotti in concorrenza con i prodotti e servizi della UTC. In alcuni casi può risultare illecito interrompere il rapporto con il cliente, la cui sopravvivenza dipende dalle forniture o in cui il termine del rapporto è stato studiato per consentire alla UTC di rilevare le attività del cliente stesso che potrebbero essere in concorrenza con UTC.

Panoramica delle leggi di concorrenza dell'Unione Europea

Le proibizioni specifiche della legge di concorrenza UE comprendono:

Accordi di restrizione. L'UE proibisce gli accordi e le pratiche concertate che restringono la concorrenza e interessano gli scambi commerciali nell'UE. L'UE in genere proibisce gli accordi o le pratiche concertate che:

- direttamente o indirettamente fissano i prezzi o qualsiasi condizione commerciale;
- limitano o controllano la produzione, i mercati, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;
- dividono o assegnano mercati o fonti di fornitura;
- discriminano tra i clienti con l'applicazione di condizioni dissimili a operazioni equivalenti, danneggiando di conseguenza la concorrenza;
- condizionano un contratto all'accettazione dell'altra parte di obblighi aggiuntivi riguardo a un prodotto o a un servizio distinto ("vincolo") al fine di eliminare la concorrenza.

Tali accordi non sono attuativi e possono dar luogo a forti ammende se sono contestati con successo dalla Commissione, dalle NCA o da un concorrente o cliente in un tribunale nazionale.

La Commissione ha emesso regolamenti che prevedono esenzioni limitate per gli accordi di alcuni tipi, come accordi di trasferimento di tecnologia, specializzazione, ricerca e sviluppo e alcuni accordi (verticali) di distribuzione o fornitura. Prima di negoziare accordi di questo tipo, consultare l'Ufficio legale.

Abuso di posizione dominante. L'abuso di "posizione dominante" è proibito. Secondo la legge di concorrenza UE, si può avere una "posizione dominante" se l'impresa ha una partecipazione consistente nel prodotto e nel mercato geografico pertinenti. Se esiste una posizione dominante si deve effettuare una analisi complessa dei fatti. Riportiamo qui sotto alcuni esempi di abuso quando un'azienda ha una posizione dominante:

- imporre direttamente e indirettamente prezzi di acquisto o di vendita sleali o altre condizioni commerciali sleali;
- limitare la produzione, i mercati e lo sviluppo tecnico a svantaggio dei consumatori;
- discriminare tra i clienti con l'applicazione di condizioni dissimili a operazioni equivalenti, danneggiando di conseguenza la concorrenza;
- subordinare un contratto all'accettazione dall'altra parte contraente di obblighi aggiuntivi riguardo a un prodotto o un servizio distinto ("vincolo") al fine di eliminare la concorrenza.

Rapporti con i concorrenti

La UTC in genere può stabilire i prezzi, decidere sulle condizioni di vendita e selezionare i clienti senza violare la legge di concorrenza UE. L'impresa, tuttavia, non può prendere nessuna di queste decisioni di concerto con uno o più dei suoi concorrenti. Tali accordi o intese vengono denominati condotta "orizzontale" concertata. Ai sensi della legge di concorrenza UE, qualsiasi pratica concertata orizzontale riguardante prezzi, condizioni di vendita, volumi di produzione o allocazione di clienti e territori è illegale, indipendentemente dal suo scopo, dalla giustificazione commerciale o dall'effetto sulla concorrenza. UTC non eserciterà alcuna attività che costituisca o dia l'impressione di costituire una pratica concertata.

Per esempio, la seguente condotta potrebbe esporci a forti ammende e causare, a livello mondiale, enorme danno al nome dell'impresa:

Accordi e pratiche concertati. Tutti gli esempi discussi qui appresso sono illegali se si basano su un "accordo" o su una "pratica concertata" tra due o più concorrenti. Il termine "accordo" è interpretato in linea di massima in conformità alla legge di concorrenza UE. Non è necessario che un accordo sia formale o scritto, e praticamente qualsiasi comunicazione con i concorrenti che comporti uno scambio di informazioni competitivamente delicate può essere utilizzata come prova di un accordo.

Le attività discusse sotto sono illegali anche se non esiste un accordo ma solo una "pratica concertata". Una pratica concertata può risultare da un'intesa informale raggiunta in un'occasione apparentemente innocente quale una riunione di associazione di categoria o una partita di golf. Gli atti con cui le imprese "sostituiscono consapevolmente la cooperazione nascosta o tacita al rischio di concorrenza" si considerano pratiche concertate illegali.

Spesso non ci sono prove scritte per provare un accordo o una pratica concertata illegale, ma le autorità e i tribunali possono desumere un accordo o una pratica concertata da comunicazioni telefoniche enigmatiche, espressioni mal formulate in promemoria e posta elettronica, osservazioni fatte ai clienti o ai concorrenti da dipendenti dell'impresa, o semplicemente dall'assenza di qualsiasi altra spiegazione plausibile.

Esempio: vi lamentate con un rappresentante di vendita di un importante concorrente dei prodotti di un concorrente di minore importanza — "Credo che dovremo prendere delle misure per risolvere questa questione". Il rappresentante di vendita del concorrente scrive un memorandum alla sua impresa dicendo "Mi risulta che un'altra impresa importante del nostro settore conta di prendere dei provvedimenti per affrontare il problema creato nel mercato dal concorrente di minore importanza

X". Due settimane dopo, la vostra impresa inizia un programma aggressivo di riduzione dei prezzi diretto al prodotto del concorrente X e, subito dopo, il vostro concorrente inizia un programma analogo.

Anche se le persone interessate nelle comunicazioni non hanno preso le decisioni nella determinazione dei prezzi, il memorandum potrà essere utilizzato benissimo come prova di un accordo illegale o di una pratica concertata per attaccare X.

Fissazione dei prezzi. Si può avere la fissazione dei prezzi anche in assenza di specifici prezzi o gamme di prezzi.

Esempio. Durante una riunione di un'associazione di categoria parlate casualmente con i rappresentanti di vendita di fabbricanti concorrenti. Una persona dice "Non so a proposito di voi tutti, ma i nostri margini di profitto non sono tanto buoni quanto lo erano abitualmente". Il rappresentante di un altro concorrente, quindi, dice "Vorrei che si potesse fare qualcosa riguardo a tutti quei forti sconti". Accennate di sì. Nel corso dei prossimi mesi tutte le imprese i cui rappresentanti erano presenti durante la conversazione alzano i prezzi.

In base a questi fatti, le autorità o i tribunali potranno concludere che tutti i rappresentanti presenti durante la conversazione hanno preso parte alla fissazione dei prezzi.

Ogni volta che vi trovate con i concorrenti e la discussione si avvia verso argomenti delicati di concorrenza, dovete esprimere la vostra obiezione, lasciare la stanza e consultarvi subito con l'Ufficio legale a proposito della conversazione.

Accordi che incidono sulle condizioni di vendita. La proibizione di accordi tra concorrenti è applicabile non solo ai prezzi ma anche ad altre condizioni di vendita, tra cui condizioni di credito, programmi promozionali, sconti, spese di servizio e condizioni di consegna. Inoltre, qualsiasi accordo o pratica concertata per limitare la produzione può risultare illegale anche in assenza di un'intesa relativa ai prezzi che possono essere praticati da un concorrente.

Accordi fra rivali concernenti i clienti. Gli accordi tra le aziende concorrenti riguardo a clienti a cui vendere o non vendere i prodotti sono illegali. Gli accordi illegali e le pratiche concertate comprendono non solo intese comportanti assegnazioni di clienti e di territori ma anche pratiche adottate di concerto dai concorrenti di non vendere ad alcuni clienti o a categorie di clienti. Per esempio, un rifiuto adottato di concerto di non vendere a riduttori di prezzi, a rischi di crediti inesigibili o anche a commercianti disonesti costituisce boicottaggio illegale, anche se tale azione sarebbe legale se esercitata indipendentemente. Nello stesso modo, un accordo tra varie imprese per rifiutare di vendere a un cliente se quest'ultimo non sospende di trattare con un altro fornitore è illegale, anche se detto fornitore adotta pratiche commerciali sleali. In breve, indipendentemente dalla giustificazione commerciale, la

legge di concorrenza UE non permette ai concorrenti di agire di concerto per determinare con chi trattare o non trattare.

Associazioni di categoria e organizzazioni professionali.

Alcuni dipendenti della UTC partecipano di quando in quando a varie associazioni di categoria e organizzazioni professionali. Le associazioni di categoria possono avere funzioni legittime come il monitoraggio delle normative statali, proposte di legge o codici di salute e sicurezza che incidono sul settore o migliorano la sicurezza dei prodotti, ma danno ai concorrenti la possibilità di discutere questioni che potrebbero essere considerate competitivamente delicate. Pertanto è essenziale che qualsiasi comunicazione con concorrenti attuali o potenziali durante le riunioni di associazioni di categoria o altre attività sponsorizzate contenga solo le informazioni necessarie per il funzionamento legittimo del gruppo e occorre fare particolare attenzione a evitare discussioni che in retrospettiva potrebbero causare asserzioni che ci sia accordo illegale o pratica concertata. La semplice presenza a una riunione in cui si discutono argomenti competitivamente delicati può essere interpretata quale prova che voi e la UTC siete parti contraenti di un accordo restrittivo, anche se non partecipate a tali discussioni.

In primo luogo, è politica della UTC che ogni associazione di categoria di cui fa parte la UTC o un suo dipendente si servirà di consulenza legale per problematiche in materia di legge di concorrenza. Qualsiasi deroga da questa politica necessita il benestare dell'Ufficio legale pertinente.

In secondo luogo, si devono osservare le seguenti procedure in rapporto a tutte le riunioni tra membri delle associazioni di categoria riguardo ad argomenti di comune interesse industriale.

- Si deve diffondere un ordine del giorno prima di ogni riunione, il quale va revisionato, se possibile, dall'Ufficio legale pertinente per determinare se comprende argomenti delicati di concorrenza. Non partecipare alla riunione se l'ordine del giorno comprende argomenti non appropriati. Se per praticità un ordine del giorno non può essere distribuito prima di una riunione, cercare di inoltrarlo all'Ufficio legale dopo la riunione per fargli tenere, se appropriato, una documentazione delle attività dell'associazione. Anche l'associazione di categoria dovrebbe tenere i verbali delle riunioni e, non appena li riceve, il rappresentante dell'azienda dovrebbe inoltrarli all'Ufficio legale, se possibile.
- Nel caso in cui venga sollevata una questione delicata di concorrenza in una riunione, il rappresentante dell'impresa dovrà dissociare subito e pubblicamente sé stesso e l'impresa dalla discussione, chiedendo che se ne prenda atto nel verbale della riunione. Dopodiché dovrà lasciare la riunione e informare subito l'Ufficio legale.

- Quel che è più importante, nessun dipendente dell'impresa dovrà stipulare alcun accordo e intesa formale o informale concernente prezzi, margini di profitto, condizioni di vendita, volumi di produzione, progetti di ricerca e sviluppo, clienti o mercati. Inoltre, non dovrà essere scambiata alcuna informazione su una impresa individuale riguardo a prezzi o costi, marketing, produzione, o programmi di ricerca, o dati statistici recenti di vendite e di spedizioni. Potrà essere permesso fornire certi dati storici all'associazione di categoria al fine di compilare, per esempio, statistiche generali, purché i dati resi pubblici alla concorrenza siano consolidati e anonimi. Prima di condividere alcun tipo di dati con un'associazione di categoria, farli esaminare e approvare dall'Ufficio legale.
- La partecipazione a un'associazione di categoria va approvata in anticipo dall'unità commerciale e dall'Ufficio legale pertinenti e va condotta in conformità a queste linee guida e alle linee guida per l'associazione di settore promulgate dall'unità commerciale.

Comitati consultivi governativi e presentazioni a organismi governativi. Di quando in quando i dipendenti sono invitati a partecipare con membri di associazioni di categoria o professionali in consultazione con gli organismi governativi su questioni di imposte, questioni di salute o sicurezza o sull'adozione di norme industriali unificate per un prodotto. Tali attività sono legittime se ineccepibili. Tuttavia, dati i rischi inerenti a dette attività, le proposte di partecipare a una azione collettiva con i concorrenti in concomitanza con dibattiti da parte di governi o azioni civili vanno discusse prima con l'Ufficio legale.

Monitoraggio delle attività dei concorrenti. La UTC concorrerà vigorosamente in tutti i mercati in cui opera. La concorrenza, naturalmente, comporta l'essere a conoscenza delle attività dei concorrenti. In nessun caso, tuttavia, l'impresa potrà raccogliere informazioni sui prezzi, promozioni o attività affini direttamente dalle imprese concorrenti. Potrete ottenere informazioni di concorrenza da terzi, quali organizzazioni indipendenti di ricerca di mercato. Inoltre potrete ottenere informazioni legalmente da altre fonti, tipo i clienti, ma tali fonti non vanno utilizzate come canali di scambio reciproco di dati tra i concorrenti. Consultare la Circolare UTC intitolata *Raccolta di informazioni concorrenziali*.

Rapporti con i clienti

Le leggi di concorrenza limitano i modi in cui la UTC conduce i suoi rapporti con i clienti. L'impresa, agendo da sola, è in genere libera di selezionare i suoi clienti e di stabilire i prezzi, purché non faccia abuso della posizione potenzialmente dominante. Analogamente, i clienti dell'impresa in genere sono liberi di scegliere i clienti a cui rivendere i prodotti della UTC per determinare i propri prezzi di rivendita dei prodotti UTC e di scegliere i fornitori dai quali acquistare prodotti. Gli sforzi fatti dalla UTC per contenere tali scelte probabilmente creeranno problemi di legge di concorrenza.

Selezione dei clienti. La UTC può scegliere i clienti con cui desidera trattare. Può inoltre rifornire esclusivamente i clienti in alcune situazioni, ma in genere si considera illegale il raggiungimento di un'intesa con un cliente secondo cui la UTC si rifiuterà di trattare con uno o più concorrenti del cliente. Per questo motivo bisogna esercitare cautela e non discutere con i clienti le trattative o future intenzioni in rapporto a qualsiasi altro cliente effettivo o potenziale. Se dovesse insorgere tale problematica, si dovrà consultare l'Ufficio legale. Si deve consultare l'Ufficio legale se si desidera terminare la vendita di prodotti a un cliente esistente la cui sopravvivenza dipenderebbe da queste forniture o se il cliente è un concorrente potenziale o effettivo dell'impresa.

Restrizioni relative ai clienti e ai territori. In alcune circostanze la legge sulla concorrenza UE consente a UTC di imporre restrizioni riguardo (a) al territorio in cui il cliente o distributore può rivendere o commercializzare attivamente i prodotti e (b) agli acquirenti particolari ai quali il cliente o distributore può effettuare attivamente la rivendita o la commercializzazione. Mentre le restrizioni su clienti e distributori per la commercializzazione "attiva" in territori particolari o ad acquirenti particolari possono essere legittime, non potete però proibire le "vendite passive" richieste dai clienti fuori del territorio. Poiché le norme sulle restrizioni territoriali e agli acquirenti sono complesse, dovete consultare l'Ufficio legale prima di imporre tali restrizioni ai clienti.

Mantenimento dei prezzi di rivendita e condotta discriminatoria. La UTC non può accettare o raggiungere un'intesa con i suoi clienti sui prezzi o su qualsiasi altra condizione secondo cui i clienti rivendono i prodotti dell'impresa. Tutte le decisioni riguardanti le condizioni di rivendita vanno lasciate ai clienti. I rappresentanti dell'impresa possono proporre un prezzo di rivendita ma devono farlo in un modo da rendere evidente che il cliente è libero di non tenerne conto. Non si possono fare minacce o coercizione per costringere i clienti a osservare i prezzi proposti dall'impresa.

In tutti i mercati in cui un'impresa occupa una posizione dominante sono applicabili norme complesse all'imposizione di "prezzi discriminatori" o sconti e "prezzi sleali" volti a escludere i concorrenti da un mercato particolare, come pure prezzi "eccessivi" che non hanno nessun rapporto con il valore economico del servizio o del prodotto offerto. Questi concetti sono soggettivi e in alcuni casi la Commissione o una NCA può contestare le pratiche di determinazione dei prezzi che non credete siano discriminatorie, sleali o eccessive. Di conseguenza, se l'impresa è un fornitore dominante riguardo a certi prodotti, si deve consultare prima l'Ufficio legale a proposito delle pratiche di determinazione dei prezzi, specie nel caso di modifiche di prezzi in risposta alla concorrenza effettiva o potenziale.

Accordi che limitano le vendite ad altri o gli acquisti del cliente da altri. Gli accordi tra la UTC e i suoi clienti possono contenere varie restrizioni applicate a entrambe o a una o l'altra delle parti in rapporto alla fornitura o all'acquisto di prodotti o servizi da terzi. Riportiamo qui sotto le più comuni restrizioni:

- Disposizioni che obbligano il cliente ad acquistare prodotti o servizi esclusivamente dalla UTC e a non utilizzare o commerciare prodotti dei concorrenti della UTC. Tali accordi possono assumere la forma di "contratti per l'intero fabbisogno" in base a cui l'acquirente s'impegna ad acquistare tutto o la maggior parte del suo fabbisogno di un particolare prodotto dalla UTC.
- Disposizioni vincolanti che obbligano simultaneamente l'acquirente ad acquistare due ulteriori prodotti e/o servizi separati dalla UTC.

Nei mercati in cui la UTC è il concorrente dominante, questi tipi di restrizioni possono esporre l'impresa a forti ammende. Data la complessità di questa area giuridica, dovete consultare l'Ufficio legale se prendete in considerazione un accordo che impone tali restrizioni ai clienti della UTC.

Rapporti con i distributori

I distributori dei prodotti UTC sono ditte indipendenti. Non si deve fare nessun tentativo di coercizione o di controllo delle decisioni commerciali prese da un distributore. La UTC tratterà equamente con tutti i distributori. Comunque, la UTC potrà insistere che i suoi distributori si attengano alle condizioni di qualsiasi dei suoi esistenti o futuri contratti, politiche, obiettivi di volume o affini.

Le leggi UE e nazionali sulla concorrenza limitano il diritto della UTC di impedire ai distributori di commerciare i prodotti della concorrenza. Nel discutere le politiche della UTC con un distributore che gestisce o conta di gestire i prodotti di un concorrente, si deve concentrare l'attenzione sulle aspettative delle prestazioni del distributore e sulla capacità del distributore a conseguire detti obiettivi prestazionali, ma non sul fatto che il distributore può commerciare un prodotto di un concorrente. Mentre gli accordi esclusivi di distribuzione o sui requisiti possono essere permessi in talune circostanze, data la complessità di questa area giuridica, dovete consultare l'Ufficio legale se prendete in considerazione un accordo che impone tali restrizioni ai distributori della UTC. Vedere sopra "Restrizioni relative ai clienti e ai territori" per ulteriori limiti sui rapporti contrattuali fra UTC e i distributori.

La UTC, agente da sola e in buona fede, può terminare le sue vendite a qualsiasi cliente, purché la UTC non faccia abuso di una potenziale posizione dominante. Eccetto le situazioni di emergenza che giustificano di porre termine alle vendite per un buon motivo, quali ad esempio quelle comportanti gravi problemi di qualità che interessano i prodotti UTC, qualsiasi interruzione deve rispettare le condizioni dell'accordo di distribuzione e la legislazione locale. La cessazione del rapporto di lavoro con un distributore — specie uno che dipende fortemente dai prodotti della UTC — può dar luogo a problematiche di legge di concorrenza o ad altre problematiche legali e va quindi revisionata prima con l'Ufficio legale.

Rapporti con i fornitori

Accordi e pratiche concertate che incidono sui prezzi e sulle condizioni. Può risultare illegale ai sensi della legge di concorrenza UE che gli acquirenti concorrenti discutano e concordino i prezzi e le condizioni ai quali acquistano prodotti e servizi, per es. nei casi in cui gli acquirenti hanno potere contrattuale nei mercati interessati. Non si deve mai discutere con gli altri acquirenti i prezzi che si è disposti a pagare per un prodotto di un fornitore o di un gruppo di fornitori prima che siano stati esaminati e approvati dall'Ufficio legale. Prima di avviare discussioni riguardo alla creazione di un gruppo d'acquisto comune, consultarsi con l'Ufficio legale pertinente e ottenerne l'approvazione.

Boicottaggio. In linea di massima qualsiasi accordo tra due imprese al fine di astenersi dall'acquisto di un prodotto da terzi costituisce violazione della legge di concorrenza UE. Per esempio, se partecipate a discussioni tra acquirenti per collocare un certo fornitore in una "lista nera", la Commissione o una NCA può desumere che c'è stato un accordo o una pratica concertata per boicottare tale fornitore, anche se avete deciso indipendentemente e unilateralmente di non trattare con il fornitore.

I forum industriali e le riunioni di associazioni di categoria possono essere fonte di boicottaggi. Se siete presenti a una sessione, formale o informale, e si tiene una discussione che credete possa indurre un boicottaggio, dovete dissociarvi dalla discussione e consultare immediatamente l'Ufficio legale.

Accordi di fornitura esclusiva. Le clausole di distribuzione esclusiva che obbligano un fornitore a vendere prodotti o servizi esclusivamente alla UTC anziché ai concorrenti della UTC possono essere illegali in certe situazioni. Contattare l'Ufficio legale se contate di stipulare un tale accordo.

Indagini, perquisizioni e confische

La Commissione o una NCA può inviare membri del suo staff (a volte senza preavviso) a ispezionare qualsiasi sede UTC ubicata nel territorio dell'UE. Un sopralluogo, naturalmente, costituisce una questione molto grave ma non deve causare apprensione eccessiva. Non significa che l'impresa abbia violato una legge. Se si osservano le linee guida appropriate, l'ispezione non dovrebbe causare che un minimo dissesto. Comunque è indispensabile gestire con cautela e opportunamente il sopralluogo della Commissione o di una NCA. Si deve informare immediatamente l'Ufficio legale di fronte a una richiesta di informazioni o di una perquisizione alla ricerca di documenti da parte della Commissione o di una NCA. Assicuratevi, nei limiti del possibile, che sia presente un avvocato prima di discutere alcun argomento con gli ispettori e mantenete una registrazione accurata dei documenti che gli ispettori esaminano e/o copiano.

Creazione di documenti

Tenere presente che tutti i documenti creati dai dipendenti della UTC in rapporto alla loro occupazione da parte dell'impresa — anche se creati nella propria abitazione o non destinati a essere mostrati ad altri — possono diventare disponibili alle autorità della legge di concorrenza. Di conseguenza i dipendenti devono fare attenzione nel redigere tutti i documenti e nella creazione di file elettronici, compresa la posta elettronica, anche se intesi soltanto per uso interno o individuale. I dipendenti, inoltre, devono rispettare ed essere a conoscenza delle politiche di conservazione dei documenti applicabili alla loro unità aziendale.

La Commissione e le NCA hanno il potere di ottenere i documenti aziendali — quali corrispondenza ufficiale, relazioni e promemoria, corrispondenza elettronica, bozze e note casuali di dipendenti individuali, registrazioni conversazioni telefoniche, documenti tenuti nella propria abitazione, e altri articoli apparentemente privati. Indipendentemente dall'intento innocente di tali documenti o dal fatto che essi rappresentano soltanto il processo mentale intimo di un individuo particolare anziché la politica aziendale, le autorità della legge di concorrenza possono utilizzarli contro la UTC.

Conclusione

Ogni volta che vi si presenta un'eventuale problematica di legge di concorrenza, spetta a voi consultare l'Ufficio legale. L'Ufficio legale può consigliarvi su come conseguire gli obiettivi aziendali globali pur rispettando pienamente la legge di concorrenza dell'UE.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101