

# L'ottenimento di informazioni sulla concorrenza

---

## **Introduzione**

Il *codice etico* della UTC riconosce che ottenere e utilizzare informazioni sulla nostra concorrenza costituisce una prassi necessaria e diffusa nel mondo industriale. Il *codice etico* prescrive, tuttavia, che tali informazioni vengano raccolte solo quando esiste la convinzione ragionevole che esse siano ottenute e usate in modo lecito.

---

**Che cosa si intende per “informazioni sulla concorrenza”?**

Con questo termine si indica qualsiasi informazione relativa all'ambiente concorrenziale o a un concorrente specifico: ad esempio, dati su prodotti, mercati, prezzi o piani aziendali. Alcune di queste informazioni sono disponibili in quanto sono state pubblicate o divulgate. Altre possono riguardare un concorrente specifico (“informazioni su un'azienda concorrente”), che può considerarle “di proprietà riservata” (la definizione adottata in questo documento), “riservate” o “segreti industriali” e che cercherà di mantenerne la segretezza. Non esistono standard precisi e assoluti, adottati dalle aziende, per stabilire che cosa possa costituire proprietà riservata. Le definizioni variano da un settore industriale all'altro e da un'impresa all'altra. Alcune imprese non fanno distinzioni e ritengono che la proprietà sia riservata su tutte le informazioni di carattere aziendale.

**Che tipo di informazioni sulla concorrenza è lecito ottenere?**

La UTC intende rispettare il desiderio delle aziende di proteggere la propria riservatezza. Tuttavia, dato che non esistono standard assoluti che permettano di stabilire che cosa sia “di proprietà riservata” e dato che ogni azienda deve prendere misure necessarie e ragionevoli per proteggere le proprie informazioni, la UTC si impegna a valutare le informazioni ricevute in base al modo con cui essere vengono ottenute, piuttosto che in base alla definizione di che cosa sia “riservato”. In altre parole, il modo in cui si ottengono le informazioni deve indicare, in linea generale, se sia corretto ricevere e utilizzare tali informazioni. Da un lato, le informazioni disponibili perché pubblicate sono, ovviamente, lecite. Dall'altro, le informazioni ottenute con metodi di spionaggio industriale o raggiri sono sempre proibite.

Rispettate questi due principi:

1. non convincete nessuno a rivelarvi informazioni confidenziali, offrendo regali o facendo balenare una prospettiva di impiego o d'affari e
2. non intromettetevi nelle aspettative ragionevoli di riservatezza.

## Dai principi alla pratica

Se si cerca di fare esempi, a parte il divieto assoluto di compiere atti illeciti (tangenti, furto), è impossibile stendere un elenco ben definito di comportamenti scorretti. Piuttosto, alcune norme di comportamento sono dettate dalla natura e dalle consuetudini di un dato settore industriale. Ad esempio, le aziende concorrenti sanno che un prezzo può essere reso noto dai propri clienti che sono alla ricerca di offerte più vantaggiose.

Al di là delle usanze, è logico aspettarsi che le aziende prendano misure atte a proteggere la riservatezza dei propri dati. Quelle che non lo fanno, non possono richiedere che il rispetto venga dall'esterno. Il concorrente che discute apertamente in pubblico informazioni riservate non può aspettarsi che la sua privacy venga rispettata, mentre un'azienda ha il diritto di esigere che i propri computer non vengano manomessi o violati da un intruso.

È indispensabile basarsi su criteri di giudizio e senso comune. Quando dovete analizzare un corso d'azione, domandatevi "Perché posso accedere a queste informazioni?"

1. Le mie azioni hanno spinto qualcuno a confidarmi informazioni riservate? Ad esempio, ho minacciato un fornitore, facendogli credere che le nostre relazioni commerciali future dipenderanno dalle informazioni che mi potrebbe dare su un concorrente? Ho incoraggiato l'ex dipendente di un'azienda a rivelarmi informazioni sul suo ex datore di lavoro, pur sapendo di violare un accordo di riservatezza professionale?
2. Mi trovo in un luogo dove non dovrei essere? Ad esempio, mentre mi trovavo per lavoro nella sede del cliente ho oltrepassato le aree accessibili? Ho tradito la buona fede di qualcuno per poterne ricevere l'autorizzazione?
3. Il metodo con cui intendo ottenere le informazioni è invadente? (Ad es.: frugare tra la cartastraccia o puntare un dispositivo elettronico di sorveglianza verso le finestre del concorrente.)

4. Ho raggirato qualcuno facendogli credere che le informazioni richieste fossero obbligatorie o che sarebbero state protette da un accordo di segretezza professionale? Ad esempio, mi sono presentato come funzionario di un'istituzione pubblica, incaricato di ottenere informazioni per questioni amministrative? Mi sono presentato come fornitore (un incarico che vincola al segreto professionale e ad altri accordi di riservatezza), dando l'impressione che le informazioni ricevute sarebbero protette?
5. Ho agito in modo tale da eludere i controlli o il sistema di sicurezza atto a tutelare la riservatezza delle informazioni?

Tutti questi esempi e queste domande descrivono episodi di violazione della proprietà privata e devono quindi essere evitati.

Il principio della UTC, per cui occorre la "convinzione ragionevole" che le informazioni siano ottenute e usate in modo lecito, non implica solo una convinzione personale. Anche in questo caso dovete chiedervi se un osservatore esterno e obiettivo crederebbe alla vostra buona fede sulla liceità dell'ottenimento e dell'uso dei dati. La correttezza deve essere giudicata indipendentemente dalla validità delle informazioni raccolte o dall'intenzione della UTC di utilizzarle o meno.

---

### **Come comportarsi con le informazioni che riportano marchi e contrassegni di proprietà riservata?**

Timbri, contrassegni e avvisi di proprietà apposti a un documento:

possono indicare che le informazioni contenute sono preziose e devono essere protette, oppure

possono non avere alcuna rilevanza, perché potrebbero essere stati apposti di routine a tutti i documenti rilasciati al pubblico o a documenti ormai datati e di nessun valore.

I contrassegni di proprietà sono un fattore da tenere presente, soprattutto nei rapporti commerciali con il governo statunitense, a causa della normativa che regola l'ottenimento delle informazioni e alle sanzioni penali in caso di violazione. Non accettate alcun documento che possa far parte di una proposta o di un'offerta di appalto di un concorrente; respingete inoltre i documenti con la dicitura "Source Selection Information—See FAR 3.104" (vedi anche il paragrafo sui rapporti commerciali con il governo statunitense, qui di seguito).

Nei casi non regolati dalle norme rigorose sugli approvvigionamenti del governo degli Stati Uniti, i contrassegni di proprietà hanno un significato meno chiaro. La loro presenza (o assenza) non indica in maniera conclusiva se le informazioni contenute siano o meno riservate. Allo stesso tempo, questi contrassegni avvisano il lettore che le informazioni contenute sono preziose e vanno protette.

Se un documento riporta un contrassegno di riservatezza e contiene informazioni che, secondo le consuetudini commerciali, sarebbero normalmente protette, è necessario valutare se l'abbiamo ottenuto in modo lecito. Tenete presente che spesso i documenti riservati vengono divulgati da persone autorizzate a farlo. Rispettate i principi enunciati in questo opuscolo, concentrandovi sul modo con cui si ottengono le informazioni: non convincete nessuno a rivelarvi informazioni confidenziali e non venite meno alle aspettative ragionevoli di riservatezza. Oltre a rispettare questi principi, prendete in esame la persona da cui potete ricevere le informazioni e accertatevi che abbia usato metodi leciti. Per le informazioni che riportano un contrassegno di riservatezza, deve essere preparata una documentazione che descriva il modo con cui esse sono entrate in vostro possesso.

### **Queste indicazioni valgono per i consulenti e altri agenti esterni?**

Valgono su tutti i fronti. La UTC si rivolge a terzi solo nel rispetto del proprio *Codice etico*.

---

**Lo scambio di regali di rappresentanza rappresenta una consuetudine. Come si fa a distinguere tra l'omaggio lecito e quello che invece potrebbe indurre il ricevente a svelare un segreto professionale?**

Il regolamento aziendale della UTC normalmente permette l'offerta di doni che siano ragionevoli: quanto a valore e frequenza e nell'insieme delle circostanze. Ulteriori informazioni si possono trovare nell'opuscolo "Lo scambio di regali di rappresentanza".

**Quali sono le norme sulla riservatezza delle informazioni nelle nostre relazioni commerciali con il governo degli Stati Uniti?**

Le relazioni commerciali e di affari con gli enti legislativi ed esecutivi del governo statunitense sono soggette a una normativa ben definita. Le informazioni riservate di proprietà della concorrenza e quelle relative alle procedure di appalto e approvvigionamento sono tutelate dall'articolo "Procurement Integrity" della legge "Office of Federal Procurement Policy Act" [41 U.S.C. 423 - Federal Acquisition Regulation (FAR) 3.104]. La legge elenca le categorie di informazioni (ad es.: le offerte di appalto della concorrenza o le valutazioni del governo di tali offerte) il cui possesso è illecito, indipendentemente dalle circostanze, durante lo svolgimento della gara. La violazione della legge comporta pesanti sanzioni penali, civili o amministrative.

---

### **L'impatto di altre leggi**

Il possesso di informazioni riservate su un concorrente, ottenute in modo illecito, può essere passibile di azione legale in quanto può comportare un'interferenza in una relazione contrattuale, un atto di corruzione o l'ottenimento illecito di segreti industriali. Inoltre, le aziende che scambiano informazioni con la concorrenza possono violare le leggi antitrust.

### **Per ulteriori informazioni**

Per ulteriori informazioni, rivolgetevi al funzionario preposto o all'ufficio legale della vostra unità operativa.

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101