



United Technologies

Guida antitrust globale per i dipendenti



La politica di United Technologies Corporation (UTC) e delle sue affiliate e controllate è quella di rispettare le leggi di ogni giurisdizione in cui svolgiamo attività. Ciò include la rigorosa osservanza di tutte le leggi antitrust applicabili. Ogni dipendente ha la responsabilità di assicurarsi che l'attività sia condotta nel rispetto di tali leggi e del *Codice Etico* di UTC.

La presente Guida è volta ad aiutare a riconoscere le situazioni aziendali che possono generare problemi in materia di antitrust, in modo che si possa ottenere la consulenza necessaria. La presente guida non è un riepilogo delle leggi antitrust applicabili, che possono essere complesse e delicate quando vengono applicate a particolari situazioni. Allo stesso modo, non affronta le leggi antitrust specifiche di ogni giurisdizione in cui UTC opera. Piuttosto esamina i principi generali in materia di antitrust e permette di evitare condotte che potrebbero creare anche solo la parvenza di una problematica in materia di antitrust. Tutti comportamenti che potrebbero generare problemi in materia di antitrust dovrebbero essere preliminarmente verificati con il proprio Ufficio legale.

La presente Guida non riguarda le leggi antitrust che si applicano ad acquisizioni, cessioni, fusioni e joint venture. Se ci si occupa di una transazione in cui UTC acquista o cede il controllo di un'impresa o dei suoi beni, oppure crea o si unisce a una joint venture, oppure acquista o vende una quota di minoranza in un ente, è necessario consultare il proprio Ufficio legale.

I. Perché le leggi antitrust meritano la nostra attenzione

Il mancato rispetto delle leggi antitrust crea gravi rischi per la società, i suoi dipendenti e i suoi azionisti. Le sanzioni per le violazioni sono gravi e comprendono la reclusione per le persone, ingenti multe per le persone e la società, e un danno profondo e duraturo alla reputazione di UTC. Alcuni dei potenziali rischi includono:

1. I dipendenti che non osservano le leggi antitrust saranno soggetti ad azioni disciplinari — In base alla gravità della violazione, tali azioni possono includere la risoluzione del rapporto di lavoro.
2. Arresto — Le leggi di alcuni Paesi prevedono sanzioni penali per la violazione delle leggi antitrust. Per esempio, la violazione dello Sherman Act, la principale legge antitrust federale degli Stati Uniti, è in molti casi un reato. Per ogni infrazione, una persona può essere imprigionata per un massimo di dieci anni e sanzionata con una multa fino a 1 milione di dollari. Il governo

degli Stati Uniti persegue con determinazione i crimini e prevede pene detentive considerevoli per gravi violazioni delle norme antitrust, quali accordi di fissazione dei prezzi, turbativa d'asta e suddivisione di clienti o mercati. Mentre le leggi di altri Paesi, tra cui l'Unione Europea e la Cina, potrebbero non prevedere sanzioni penali, le violazioni di queste leggi possono comunque avere gravi conseguenze sia per l'azienda sia per i dipendenti personalmente.

3. **Ingenti sanzioni** - Le sanzioni pecuniarie variano in base alla giurisdizione che riscontra una violazione della legge. Negli Stati Uniti una società può essere sanzionata con una somma fino all'importo maggiore tra 100 milioni di dollari e il doppio del guadagno o della perdita monetari derivanti dal reato. Nell'Unione europea, le sanzioni possono ammontare fino al 10% dei ricavi mondiali di UTC. Sanzioni recenti in diverse giurisdizioni (tra cui Stati Uniti, Unione Europea, Messico, Brasile, India e Russia) hanno spaziato da decine a centinaia di milioni di dollari.
4. **Ingenti risarcimenti di danni** - I risarcimenti di danni nelle cause civili in materia di antitrust possono ammontare a centinaia di milioni di dollari o più. Negli Stati Uniti ai ricorrenti che risultano vittoriosi in giudizio viene assegnato automaticamente il triplo del danno effettivo riscontrato. Attratti dal risarcimento dei danni triplo, i distributori, i clienti e anche i fornitori spesso cercano di convertire le controversie commerciali ordinarie in violazioni delle norme antitrust negli Stati Uniti. Anche un numero crescente di giurisdizioni al di fuori degli Stati Uniti ha iniziato a riconoscere un diritto di azione ai privati che sostengono di essere stati danneggiati da attività anticoncorrenziali.
5. **Responsabilità solidale e individuale** - Ogni persona e ogni società che partecipa a una violazione delle leggi antitrust è responsabile per il 100% dei danni derivanti o dei maggiori addebiti, anche se la società ha solo una piccolissima quota di vendite nel mercato interessato. Inoltre la società e il suo assicuratore non possono risarcire i singoli per tale responsabilità.
6. **Ingiunzioni/Accordi di consenso** - Ingiunzioni, ordini di "cessazione e desistenza", altri accordi giudiziari, e accordi di consenso o di definizione possono contenere divieti che vanno oltre la portata della violazione originaria. Tali divieti, che possono durare per decenni e possono richiedere una regolare e invasiva sorveglianza da parte del governo, possono gravemente ostacolare le operazioni e le opportunità commerciali future.

7. Leggi antitrust nel mondo - Molti stati americani, l'Unione Europea e la maggior parte dei Paesi di tutto il mondo, tra cui gli Stati membri dell'UE, il Brasile, il Canada, la Cina, l'India, il Giappone, la Corea, il Messico, la Russia, il Sud Africa, il Regno Unito e circa 100 altre nazioni, dispongono di leggi antitrust che hanno meccanismi di applicazione simili, ma distinti. Una violazione delle leggi in una giurisdizione potrebbe comportare un'indagine da parte di più agenzie di regolamentazione o contenziosi sulla stessa materia in due o più tribunali contemporaneamente, moltiplicando i costi connessi alla difesa, il tempo perso e il danno reputazionale.
8. Interdizione dai rapporti commerciali con il governo — UTC potrebbe essere esclusa dai rapporti commerciali con il Governo degli Stati Uniti (il nostro più grande singolo cliente in tutto il mondo), oltre che con altri governi federali, statali, locali e stranieri a causa di una violazione penale o civile delle leggi antitrust.
9. Divulgazione di informazioni riservate, disagi e imbarazzo per la Società - In tribunale, in altri forum pubblici o attraverso la stampa potrebbero essere rese pubbliche le deposizioni del personale aziendale e i documenti aziendali prodotti, compresa la posta elettronica e le agende personali, forniti nel corso delle indagini preliminari. La divulgazione di tali informazioni potrebbe danneggiare la nostra reputazione, anche se la condotta esaminata risultasse lecita.
10. Tempo Perso - Oltre ai risarcimenti danni e alle spese, i contenziosi in materia di antitrust richiedono un significativo dispendio di tempo e di energia dei dipendenti della società e dei dirigenti che devono partecipare alla difesa del caso. Attività tipiche includono la ricerca, la revisione e la produzione di un gran numero di documenti aziendali e file elettronici, la preparazione alle testimonianze, le risposte a lunghi interrogatori scritti, le deposizioni di opposizione agli avvocati e le testimonianze al processo.
11. Elevati costi per la difesa legale - La difesa nell'ambito del contenzioso in materia di antitrust e delle indagini governative è costosa, richiede una consulenza legale specializzata ed economisti, contabili e altri testimoni esperti in materia di antitrust. Inoltre ai ricorrenti che risultano vittoriosi in giudizio vengono risarcite le spese legali, anche se i danni effettivi riconosciuti sono di scarsa entità. La copertura assicurativa per il sostenimento dei costi di tale difesa legale potrebbe essere inesistente, inadeguata o inapplicabile. La conseguenza potrebbe consistere in pesanti oneri nel bilancio di funzionamento di UTC, anche se la società risultasse innocente rispetto a ogni imputazione.

II. Indagini, perquisizioni e sequestri da parte del Governo

Le autorità governative hanno ampi poteri di indagine. Le autorità di regolamentazione del Governo possono visitare le imprese senza preavviso, in quelle che vengono indicate come "ispezioni a sorpresa", effettuare ricerche presso i locali della Società (e presso le residenze private in alcune circostanze) e ottenere copie di tutti i materiali che possono costituire una prova. Possono verbalizzare dichiarazioni orali, esigere risposte scritte alle domande e organizzare interrogatori che coinvolgono le società interessate, i concorrenti e altre terze parti per accertare i fatti del caso.

Un'un'ispezione in loco è ovviamente una cosa seria, ma non dovrebbe essere motivo di eccessivo allarme. Non significa che la società abbia violato qualche legge. Se si seguono le linee guida appropriate, l'ispezione dovrebbe causare solo disagi minimi. È tuttavia indispensabile gestire con cura e in modo appropriato un'ispezione in loco da parte di un'autorità governativa.

È necessario informare immediatamente l'Ufficio legale di fronte a una richiesta di informazioni o alla ricerca di documenti da parte di un'autorità governativa. È necessario il massimo impegno per garantire che un avvocato sia presente prima di discutere di qualsiasi questione con gli ispettori o gli investigatori, ma senza ostacolare le indagini. Si devono anche registrare accuratamente i documenti di cui gli ispettori prendono visione e/o copia.

III. Pratiche commerciali soggette a controllo: condotta congiunta e unilaterale

Le leggi antitrust si fondano sulla premessa che una forte concorrenza produrrà la migliore allocazione delle risorse economiche, con la conseguente disponibilità di prodotti e servizi ai prezzi più bassi e la più alta qualità. A sostegno di questo obiettivo, le leggi antitrust proibiscono generalmente due forme di comportamento: (1) azioni congiunte che limitino irragionevolmente la concorrenza e (2) azioni unilaterali improprie che mantengano il potere di monopolio di una società o spingano una società in una posizione di monopolio o di grave minaccia di monopolio (note anche come "abuso di posizione dominante"). Altri aspetti delle norme antitrust proibiscono certi tipi di discriminazione in materia di prezzi e altre pratiche commerciali sleali.

La discussione seguente riassume e fornisce indicazioni relative alle problematiche antitrust più comuni che possono sorgere nei rapporti con concorrenti, clienti e fornitori:

A. Interazioni con i concorrenti

I contatti e gli accordi con i concorrenti sollevano le questioni più rilevanti ai sensi delle leggi antitrust e quindi determinano il controllo più approfondito da parte delle autorità di regolamentazione del governo e da parte degli attori privati. La politica di UTC è di assumere le proprie decisioni autonomamente riguardo ai prodotti e ai servizi da offrire, a dove e come offrirli e a quanto farli pagare. Non si deve mai coinvolgere un concorrente nell'assunzione di decisioni su quando e come offrire prodotti o servizi ai clienti, a meno che ciò non sia preliminarmente permesso dall'Ufficio legale.

Un concorrente è qualsiasi rivale che cerchi di prevalere nella competizione commerciale contro la Società. La Società ha rapporti d'affari con aziende che sono clienti, fornitori o partner in alcuni contesti, ma concorrenti in altri. In caso di domande in merito all'applicazione delle politiche aziendali in materia di rapporti con i concorrenti in tali situazioni, è necessario contattare immediatamente l'Ufficio legale.

Le leggi antitrust generalmente vietano gli accordi tra i concorrenti che limitano la concorrenza. La nozione di "accordi" è interpretata in senso ampio e quindi i dipendenti dovrebbero essere estremamente sensibili a qualsiasi contatto con un concorrente. In assenza di una finalità lecita valida, non si deve stipulare nessun accordo (o non ci deve essere nessun tentativo di raggiungere un accordo) con qualsiasi rappresentante di un concorrente in materia di prezzi, politiche di prezzo, sconti, abbuoni o altre condizioni di vendita. Ci sono divieti simili riguardanti gli accordi (o i tentativi di raggiungere accordi) con un concorrente per limitare la produzione, per spartirsi clienti, mercati o territori geografici, per boicottare qualsiasi cliente o fornitore o per limitare sviluppi tecnologici.

Al fine di evitare anche la sola parvenza di collusione, i dipendenti che si sono uniti a UTC provenendo da un concorrente non devono discutere, condividere o utilizzare le informazioni sensibili per la concorrenza o informazioni di proprietà dei loro precedenti datori di lavoro. Tali informazioni includono informazioni sulle offerte, elenchi di clienti, prezzi o dati finanziari, manuali tecnici, disegni o piani strategici o commerciali. In caso di domande riguardanti il fatto che le informazioni di un precedente datore di lavoro potrebbero essere considerate di proprietà o sensibili da un punto di vista della concorrenza, consultare l'Ufficio legale prima di utilizzare o condividere tali informazioni.

Che cos'è un accordo? Un accordo è uno scambio di garanzie che le parti dell'accordo gestiranno o non gestiranno in un certo modo. La nozione di "accordo" nel diritto antitrust è ampia e va oltre un semplice accordo esplicito o scritto tra concorrenti, per esempio: per aumentare o stabilizzare i prezzi. Un attore in giudizio potrebbe dimostrare un "accordo" tra i concorrenti senza alcuna prova di un accordo esplicito o scritto, o piuttosto le giurie potrebbero dedurre l'esistenza di un accordo o di un'"intesa" da tutti i fatti e le circostanze. Alcuni tribunali e giurie riscontrano l'esistenza di un accordo anche quando i partecipanti non comunicano direttamente tra loro in merito allo scopo o ai dettagli del presunto accordo, o agli strumenti con cui lo attueranno. Le giurie possono dedurre l'esistenza di un accordo da un singolo comportamento o da eventi di mercato, quali, per esempio: un aumento di prezzo presumibilmente provocato da un contatto con un concorrente.

Di conseguenza i dipendenti devono evitare qualsiasi situazione da cui altri potrebbero dedurre un accordo tra i concorrenti. La condotta più sicura è rifiutare di partecipare a qualsiasi riunione o comunicazione con un concorrente a meno che non si possa facilmente dimostrare che esiste uno scopo lecito valido. Un dipendente non dovrebbe mai discutere con un concorrente di informazioni sui prezzi, offerte proposte, particolari clienti o territori, o di altre informazioni relative alla determinazione dei prezzi, ai costi, ai margini o alla commercializzazione di beni o servizi. Se un concorrente inizia a discutere di uno di questi argomenti, si dovrebbe rifiutare subito di partecipare, lasciare la riunione in maniera evidente o comunque terminare la discussione e contattare prontamente l'Ufficio legale. Le eccezioni a queste linee guida, quali i legittimi rapporti di fornitura infragruppo o le joint venture, devono essere autorizzati preliminarmente dall'Ufficio legale. Inoltre non si dovrebbero impiegare soggetti terzi, inclusi consulenti e fornitori, per trasmettere informazioni a un concorrente che risulterebbero improprie se trasmesse direttamente al concorrente.

Quali tipi di accordi sono illegali? I tribunali hanno stabilito che determinati tipi di accordi hanno probabilità tali di ledere la concorrenza che non è necessaria nessun'indagine approfondita per una valutazione in tal senso. Questi tipi di accordi sono considerati illeciti di per sé, perché i giudici presumono che ledano la concorrenza, senza analizzare il loro scopo o il loro effetto. Anche un tentativo di stipulare un simile contratto può essere illecito e contrario alla politica di UTC.

Fissazione dei prezzi. I più importanti tra gli accordi di per sé illeciti sono quelli relativi alla fissazione dei prezzi. La nozione di fissazione dei prezzi è ampia e comprende sforzi collettivi per determinare le

offerte, per fissare o stabilizzare i prezzi, per stabilire una formula o un metodo per il calcolo dei prezzi, per concordare sconti standard o livelli di sconto, per stabilire termini o garanzie di credito standard, o per accordarsi sulla tempistica della comunicazione delle variazioni dei prezzi. È probabile che questo comportamento sia perseguito penalmente come fissazione illecita dei prezzi.

Negli ambienti altamente competitivi nei quali UTC svolge la propria attività, può essere consigliabile monitorare le informazioni pubbliche sui prezzi di un concorrente e reagire ai cambiamenti di prezzo altrui per rimanere competitivi. Nulla ci impedisce di assumere le nostre decisioni indipendenti sui prezzi, di aumentare i prezzi in risposta alle condizioni di mercato o di ridurli per allinearli ai prezzi offerti dai concorrenti.

Quindi, se non è in altro modo proibito dalla legge, i dipendenti possono ottenere informazioni sui prezzi o sui costi dei concorrenti provenienti da fonti lecite, quali clienti, fornitori e pubblicazioni di settore. I dipendenti devono sempre documentare chiaramente dove hanno ottenuto le informazioni sui prezzi o sui costi dei concorrenti, o altre informazioni sensibili per la concorrenza. La politica di UTC, tuttavia, non consente lo scambio di listini di prezzi, costi, offerte o preventivi con i concorrenti. Tale comportamento potrebbe contribuire a creare la parvenza di un accordo illecito, anche se in realtà non si è verificato nessun accordo relativo ai prezzi tra i concorrenti.

Spartizione di clienti o territori. Gli accordi tra i concorrenti per non competere per alcuni clienti o territori possono allo stesso modo essere considerati illeciti di per sé. Pertanto, non accordarsi o tentare di accordarsi con un concorrente per vendere o non vendere a un cliente o a una categoria di clienti. Non accordarsi o tentare di accordarsi con un concorrente per vendere o non vendere in qualsiasi area geografica o per spartire, dividere o condividere le attività di un cliente. È inoltre necessario non assumere comportamenti da cui potrebbe essere dedotto un accordo di spartizione dei clienti. Le eccezioni nell'ambito dei canali di distribuzione devono essere preliminarmente autorizzate dall'Ufficio legale.

Boicottaggi di gruppo e rifiuti collettivi. Gli accordi tra i concorrenti per rifiutare di trattare con un altro concorrente (o cliente, o fornitore) possono essere illeciti di per sé in talune circostanze, in particolare laddove i concorrenti che stipulano l'accordo abbiano un potere di mercato, o laddove neghino agli esclusi l'accesso a qualche struttura, fornitura o mercato di cui hanno bisogno per competere efficacemente. Per evitare anche la parvenza di comportamenti impropri, non discutere delle controversie o dei reclami di terzi con

i concorrenti o suggerire di collaborare per punire, danneggiare o boicottare un fornitore, cliente o concorrente senza consultarsi preliminarmente con l'Ufficio legale.

Attività di associazioni di categoria. Alcuni dipendenti fanno parte di tanto in tanto di varie associazioni e organizzazioni professionali. Le associazioni di categoria svolgono funzioni lecite come il monitoraggio dei regolamenti governativi, la proposta di leggi o codici di sicurezza e di salute che interessano il settore o il miglioramento della sicurezza dei prodotti. Tuttavia, queste organizzazioni, se utilizzate in modo improprio, possono fornire un'opportunità per i concorrenti di discutere di questioni che potrebbero essere considerate sensibili per la concorrenza. È pertanto importante che tutte le comunicazioni che hanno luogo nelle riunioni di associazioni di categoria o in altre attività congiunte di settore contengano solo le informazioni necessarie per il legittimo funzionamento del gruppo. Evitare discussioni che a posteriori potrebbero dare origine ad accuse o supportare la deduzione che sia stato realizzato un accordo illecito. La semplice presenza a una qualsiasi riunione in cui vengono discussi temi sensibili per la concorrenza può essere utilizzata come prova che il dipendente e UTC sono parti di un accordo illecito, anche se non si è nemmeno partecipato a tali discussioni.

In primo luogo, è la politica di UTC a stabilire che qualsiasi associazione di categoria a cui UTC o un suo dipendente appartiene deve essere oggetto di consulenza legale che evidenzi eventuali problematiche in materia di norme antitrust relative all'associazione. Qualsiasi scostamento da questa politica richiede l'autorizzazione dell'Ufficio legale.

In secondo luogo, le seguenti procedure devono essere osservate con riferimento a tutte le riunioni tra i membri dell'associazione di categoria riguardanti temi di comune interesse del settore:

- Un ordine del giorno deve essere reso noto prima di ogni riunione e, se possibile, verificato dall'Ufficio legale per determinare se include argomenti sensibili per la concorrenza. Non partecipare alla riunione, se vi sono argomenti non appropriati inclusi nell'ordine del giorno. Se non è possibile rendere noto l'ordine del giorno prima di una riunione, è necessario fornire l'ordine del giorno all'Ufficio legale dopo la riunione per consentire allo stesso di tenere un registro delle attività dell'associazione. L'associazione di categoria deve anche conservare i verbali delle riunioni e il rappresentante della società deve trasmettere tali verbali all'Ufficio legale al momento della loro ricezione.

- Nel caso in cui una questione sensibile per la concorrenza venisse sollevata in una riunione, il rappresentante della società dovrà immediatamente e pubblicamente prendere le distanze personalmente e per la società da tale discussione, chiedere che ciò sia annotato nel verbale della riunione, lasciare la riunione subito dopo e informare tempestivamente l'Ufficio legale.
- Cosa più importante: nessun rappresentante della società dovrà stipulare nessun accordo o intesa, formale o informale, riguardante i prezzi, i margini, i termini e le condizioni di vendita, i volumi di produzione, i progetti di ricerca e sviluppo, i clienti o i mercati. Inoltre non potrà essere scambiata nessuna informazione relativa ai prezzi o ai costi, ai piani di marketing, produzione o ricerca, o ad eventuali recenti statistiche di spedizione o di vendita di una specifica azienda. Potrebbe essere consentito fornire alcuni dati storici all'associazione di categoria, al fine di raccogliere statistiche generali del settore, a condizione che tali dati divulgati ai concorrenti vengano aggregati e resi anonimi. Prima che i dati vengano condivisi con un'associazione di categoria, si deve ottenere la verifica e l'approvazione della condivisione dei dati da parte dell'Ufficio legale.
- Qualsiasi adesione a un'associazione di categoria dovrà essere preventivamente approvata dall'unità aziendale pertinente e dall'Ufficio legale e dovrà essere conforme a queste linee guida e alle linee guida sulle associazioni di categoria emesse dall'unità aziendale.

Molti problemi in materia di antitrust derivanti dalle attività delle associazioni di categoria si verificano in contesti informali o sociali in occasione delle riunioni delle associazioni di categoria. Tutte le norme contenute nella presente sezione in riferimento alle associazioni di categoria si applicano ad attività e contesti sia formali sia informali.

Il contatto con i concorrenti è la preoccupazione in materia di antitrust più grave e delicata e vi deve essere dedicata grande attenzione quando si verifica un'occasione per tale contatto. Qualsiasi domanda relativa all'appropriatezza delle comunicazioni con i concorrenti o all'adesione a un'associazione di categoria deve essere rivolta all'Ufficio legale.

B. Rapporti con i clienti

Alcune attività riguardanti i clienti, come prezzi sottocosto, discriminazione sui prezzi, discredito di prodotti o servizi di un concorrente, abbinamento di un prodotto o un servizio ad un altro, accordi di esclusiva, limiti alle condizioni alle quali i clienti possono

rivendere o risoluzioni dei rapporti con un cliente senza un obiettivo lecito, possono originare problemi in materia di antitrust. Molte di queste pratiche sono particolarmente suscettibili al controllo antitrust laddove l'unità operativa UTC abbia una posizione di mercato significativa o dominante. Questa sezione descrive queste pratiche in via generale e individua le situazioni in cui è importante consultare l'Ufficio legale prima di intraprendere qualsiasi azione.

Prezzi sottocosto. In alcune circostanze le leggi antitrust richiedono che le aziende fissino il prezzo dei loro prodotti e servizi a livelli superiori a una misura appropriata di costo, quali il costo medio variabile. Il problema sorge quando la fissazione di prezzi sottocosto da parte di un'impresa in posizione dominante potrebbe allontanare i rivali di minori dimensioni e permettere all'impresa di aumentare i prezzi successivamente e recuperare i suoi costi non coperti e la perdita di profitti. Le norme antitrust in questo settore sono complesse perché le leggi antitrust cercano di assicurare una forte concorrenza e l'Ufficio legale deve essere contattato ogniqualvolta uno dei nostri prezzi potrebbe essere considerato sotto costo.

Vendite abbinate o aggregate. Gli accordi di abbinamento si verificano quando un venditore richiede a un acquirente che desidera un prodotto (o servizio) di acquistare un secondo prodotto (o servizio) che l'acquirente potrebbe non desiderare come condizione per l'acquisto del primo prodotto. Se il venditore ha una posizione di mercato dominante per il prodotto desiderato del cliente e si rifiuta di vendere il prodotto in assenza del consenso del cliente ad acquistare gli altri prodotti o servizi, il venditore rischia la contestazione che l'accordo costituisca un accordo illecito di abbinamento. L'Ufficio legale dovrebbe essere consultato prima di proporre un tale accordo a un cliente.

Allo stesso modo le "vendite aggregate" si verificano quando un venditore offre uno sconto a un cliente che acquista più prodotti (o servizi). Se il venditore ha una posizione di mercato dominante per uno dei prodotti della "vendita aggregata" e offre al cliente uno sconto per l'acquisto dell'"aggregazione" di prodotti, il venditore rischia la contestazione che l'accordo costituisca un accordo illecito di vendita aggregata. D'altra parte, gli accordi di abbinamento sono spesso favorevoli alla libera concorrenza e leciti perché permettono ai clienti di acquistare prodotti a prezzi più bassi di quanto sarebbe normalmente il caso. L'Ufficio legale dovrebbe pertanto essere consultato prima di proporre quello che potrebbe essere qualificato come un accordo di vendita aggregata a un cliente.

Accordi di esclusiva. Gli accordi di esclusiva includono contratti in cui l'acquirente si impegna ad acquistare da un unico fornitore

tutto (o quasi tutto) ciò di cui ha bisogno per un particolare prodotto o servizio. Tali accordi possono essere favorevoli alla libera concorrenza, per esempio: quando l'accordo è per un periodo limitato e l'acquirente beneficia della stabilizzazione del prezzo che paga o assicurandosi la disponibilità. Tuttavia, in alcuni casi, tali accordi possono sollevare problematiche in materia di antitrust quando vengono stipulati da una società con una significativa quota di mercato (indicata come società "dominante" o con "potere di mercato") nella misura in cui riducono irragionevolmente le opportunità di un rivale. Per questi motivi le eccezioni nell'ambito dei canali di distribuzione devono essere preliminarmente autorizzate dall'Ufficio legale.

Disposizioni "Most Favored Nation". Le disposizioni "Most favored nation" o "MFN" di solito obbligano un fornitore a vendere prodotti o servizi a un cliente al prezzo più basso o alle condizioni più favorevoli del venditore. Tali disposizioni possono sollevare preoccupazioni in materia di antitrust se danneggiano la concorrenza (per esempio attraverso la riduzione dell'incentivo di un fornitore a effettuare sconti o a facilitare la fissazione di prezzi coordinati). Il fatto che un particolare impegno contrattuale sia un MFN che potrebbe danneggiare la concorrenza va accertato nel caso specifico. È pertanto necessario consultare l'Ufficio legale circa la possibilità che la promessa a una controparte relativa a un contratto costituisca un obbligo MFN che potrebbe danneggiare la concorrenza, che richiederà un'analisi giuridica supplementare.

Rapporti con i rivenditori. Non stipulare con i distributori accordi sui prezzi di rivendita (minimi o massimi) per i nostri prodotti. I prezzi di rivendita raccomandati sono spesso consentiti, ma è necessario consultare l'Ufficio legale prima di qualsiasi raccomandazione di questo tipo. Non selezionare, senza la preventiva approvazione dell'Ufficio legale, clienti sulla base dell'accordo che effettueranno attività di rivendita solo in mercati e territori o a soggetti stabiliti dalla società.

La distribuzione dei nostri prodotti sia attraverso canali di distribuzione indipendenti sia attraverso canali di proprietà della società (accordi di distribuzione duale) può originare problematiche in materia di antitrust perché l'azienda può essere, al tempo stesso, sia un fornitore per i nostri clienti sia un concorrente di tali clienti. La legge non richiede che ai distributori di proprietà della società e indipendenti sia garantita la parità di trattamento per quanto riguarda i prezzi, la ripartizione dei prodotti o i servizi di merchandising, ma i distributori indipendenti spesso reclamano se ritengono di non ricevere parità di termini e condizioni. Gli accordi di distribuzione duale sono complicati e si deve consultare l'Ufficio

legale prima di stabilire un accordo di questo tipo. Inoltre, poiché i distributori di proprietà della società sono in concorrenza con i distributori indipendenti, non ci possono essere accordi sui prezzi tra di loro.

Risoluzioni. La risoluzione del nostro rapporto con un cliente o un distributore deve essere basata su motivi commerciali leciti, che si devono documentare e discutere in modo completo con l'Ufficio legale prima della risoluzione.

Rifiuto unilaterale di trattare. Le aziende possono generalmente decidere liberamente e unilateralmente di non trattare con un cliente, concorrente o fornitore. Tuttavia, in alcuni casi, un rifiuto unilaterale di trattare da parte di una società avente una significativa quota di mercato ("potere di mercato") potrebbe originare preoccupazioni in materia di antitrust in alcune situazioni. Per esempio, se una società ha potere di mercato per un determinato prodotto e si rifiuta di trattare con i distributori che vendono prodotti dei suoi concorrenti, ai concorrenti potrebbe essere negato l'accesso ai distributori di cui hanno bisogno per competere. Allo stesso modo, se una società ha potere di mercato e si rifiuta di trattare con un concorrente contro l'interesse economico a breve termine della società stessa, può violare le leggi antitrust in determinate circostanze. Se si sta valutando un rifiuto a trattare, consultare l'Ufficio legale prima di procedere.

Discriminazione sui prezzi. Un'altra pratica relativa ai prezzi che potrebbe originare problematiche in materia di antitrust e di natura regolamentare è la discriminazione tra diversi acquirenti sui prezzi, sconti promozionali o servizi relativi a un prodotto. In alcune circostanze, un giudice potrebbe considerare il prezzo "netto" di un prodotto venduto a diversi acquirenti al netto del valore di incentivi, sconti e altri servizi. D'altra parte, la legge prevede possibilità di difesa se sono necessari prezzi differenti per allinearsi alla concorrenza o per riflettere differenti costi dell'attività. Anche in questo caso la normativa sui prezzi discriminatori è complessa ed è necessario contattare l'Ufficio legale ogni volta che uno dei nostri prezzi potrebbe essere considerato discriminatorio.

Discredito. Anche se possiamo confrontare i nostri prodotti e servizi con quelli dei nostri concorrenti, dobbiamo prestare attenzione nell'ambito dei nostri contatti di marketing quotidiani con i nostri clienti a non fare commenti o confronti scorretti o non veritieri su prodotti o servizi dei nostri concorrenti. In genere è legalmente consentito illustrare ai clienti gli aspetti negativi dei prodotti e dei servizi di un concorrente nella misura in cui la descrizione non è

fuorviante ed è relativa alla particolare situazione delle vendite, ma l'Ufficio legale deve essere consultato preliminarmente.

C. Rapporti con i fornitori

Molti dei principi antitrust che si applicano ai nostri rapporti con i clienti si applicano anche ai nostri rapporti con i fornitori, in particolare laddove la società abbia posizione di mercato significativa o dominante. Questi casi includono accordi di vendita abbinata o aggregata, discriminazione sui prezzi, MFN, risoluzioni ed esclusive. Si deve consultare l'Ufficio legale prima di adottare queste condotte con i fornitori.

Reciprocità. Accordarsi per acquistare i prodotti o i servizi di un fornitore a condizione che il fornitore si impegni a sua volta ad acquistare i nostri prodotti e servizi è stata considerata come una problematica in materia di antitrust in determinate circostanze. Un'azienda con potere di mercato in un determinato mercato deve evitare di usare tale potere d'acquisto per costringere i propri fornitori ad acquistare i propri prodotti e servizi. Nella maggior parte dei casi può essere possibile strutturare accordi leciti per l'acquisto reciproco di prodotti. Tutti gli accordi di questo tipo devono essere preliminarmente autorizzati dall'Ufficio legale.

Ricezione di prezzi discriminatori. A determinate condizioni, le leggi antitrust proibiscono a un acquirente di indurre intenzionalmente un venditore a offrire un prezzo discriminatorio a un concorrente dell'acquirente. Per via della complessità delle questioni relative ai prezzi discriminatori, queste dovrebbero essere sottoposte all'Ufficio legale per essere esaminate.

Doppi ruoli dei fornitori. In genere si deve essere consapevoli del fatto che una società potrebbe agire in una transazione con noi come fornitore (o cliente) e come concorrente in un'altra situazione. Nei casi in cui un fornitore (o cliente) è o potrebbe essere un nostro potenziale concorrente, si deve porre attenzione a non trasferire informazioni che è inopportuno condividere con un concorrente o a non stipulare accordi riguardanti il prezzo o le condizioni di vendita per il prodotto in competizione. Si prega di consultare l'Ufficio legale per sviluppare misure di salvaguardia volte a impedire il trasferimento di informazioni sulla concorrenza a un fornitore che è anche un concorrente.

IV. Attenzione alle dichiarazioni ambigue che potrebbero essere fraintese.

I casi di antitrust spesso coinvolgono questioni soggettive di intenti e di motivazioni, e le giurie possono dedurre l'esistenza di accordi o di potere di mercato da ciò che viene detto nei documenti aziendali. Alcuni esempi di frasi soggette a fraintendimenti sono riportate di seguito:

Per quanto riguarda la posizione di mercato:

"Il piano della nostra azienda è quello di raggiungere una posizione dominante nel mercato dei widget."

Preoccupazione: un ente regolatore o un attore in giudizio potrebbe fraintendere la frase "il piano è quello di raggiungere una posizione dominante" come prova di un tentativo illecito di monopolizzare un mercato. Inoltre l'espressione "mercato" o "quota di mercato" ha un significato specifico nella legislazione antitrust. L'utilizzo di "mercato" nella descrizione delle vendite, dell'offerta di un prodotto, di una regione o di uno scenario competitivo potrebbe far sì che un ente regolatore o una parte processuale utilizzi tale descrizione come mercato per l'analisi antitrust, indipendentemente dall'intenzione di chi ha utilizzato l'espressione.

Per quanto riguarda i concorrenti:

"Dovremmo tagliare le loro forniture aeree."

Preoccupazione: un ente regolatore o un attore in giudizio potrebbe fraintendere le espressioni "tagliare", "schiacciare", "bloccare", "distruggere" e altri termini simili come l'ammissione di uno schema predatorio o di esclusione, distinto da una lecita concorrenza aggressiva basata sul merito.

Per quanto riguarda la fissazione dei prezzi:

"Sembra che nel settore ci sia un consenso sul fatto che i prezzi saliranno".

Preoccupazione: un ente regolatore o un attore in giudizio potrebbe fraintendere una legittima interpretazione di eventi e forze di mercato come l'ammissione che i concorrenti hanno discusso e concordato di aumentare i prezzi.

Per quanto riguarda le rispettive aree di competizione:

"Lasciamoli stare nel loro mercato; questo è il nostro territorio".

Preoccupazione: un ente regolatore o un attore in giudizio potrebbe fraintendere le espressioni "il loro mercato" e "il

nostro territorio" come indicazione che i concorrenti si sono accordati per spartirsi i mercati.

Per quanto riguarda i documenti:

"Distruggere dopo la lettura."

Preoccupazione: un ente regolatore o un attore in giudizio potrebbe fraintendere questa frase o frasi simili al fine di dimostrare che il documento conteneva informazioni improprie o di suggerire l'esistenza di un comportamento illecito.

In breve

Prestare attenzione negli scritti e nelle conversazioni per evitare qualsiasi dichiarazione, anche se fatta per scherzo, che potrebbe essere fraintesa. Nell'ambito di un'indagine governativa o di una causa legale può essere richiesto di produrre qualsiasi documento, comprese bozze obsolete di lettere e promemoria (comprese le bozze archiviate elettronicamente), note scritte a mano, messaggi telefonici, e-mail, messaggi di testo o istantanei, diari personali, agende e calendari e dichiarazioni fatte su piattaforme di social media. Inoltre potrebbe essere necessario presentare i documenti al governo in relazione alla verifica in materia di antitrust di un progetto di acquisizione o joint venture. È estremamente importante ricordarsi i principi antitrust quando si scrive e si parla, e assicurarsi sempre di scrivere e parlare con precisione. Inoltre, nei casi in cui chiediamo a un soggetto terzo di preparare un documento per nostro conto o a nostro vantaggio, è importante che questi documenti di terze parti siano preparati tenendo in considerazione questi principi antitrust, dal momento che anche di tali documenti potrebbe essere ordinata la consegna in tribunale in un procedimento in materia di antitrust.

V. Il ruolo dell'Ufficio legale

Nello svolgimento delle proprie mansioni lavorative, di volta in volta si incontreranno comportamenti o situazioni che potranno sollevare problematiche in materia di antitrust. Se ci si trova di fronte a una situazione che può comportare problemi in materia di antitrust, o se non si è sicuri del fatto se una situazione comporti o meno problemi in materia di antitrust, non proseguire con il comportamento o la conversazione prima di aver consultato il proprio supervisore e contattato l'Ufficio legale.

VI. Segnalazioni

Tutti i dipendenti hanno l'obbligo di segnalare immediatamente eventuali sospette violazioni antitrust. Tra le ragioni per cui quest'obbligo è così importante, vi è il fatto che, se la società dovesse identificare un problema, molti Paesi (compresi gli Stati Uniti) prevedono programmi di trattamento favorevole che permettono alle aziende di evitare la responsabilità penale se sono esse stesse a segnalare per prime la partecipazione a un reato in materia di antitrust.

È possibile presentare una segnalazione a uno dei seguenti soggetti:

- il proprio supervisore, a meno che non si sospetti che il supervisore abbia partecipato o tollerato la violazione;
- l'Ufficio legale;
- il proprio Responsabile per l'etica e la conformità o il proprio rappresentante per l'etica e la conformità globale; oppure
- il difensore civico di UTC/il programma DIALOG.

