Gruppo IVS
IVS GROUP S.A.
MANUALE DI COMPLIANCE ANTITRUST
Febbraio 2016
Ultima modifica 27 marzo 2025

Al fine di chiarire eventuali dubbi e di fornire tutta l'assistenza necessaria nell'applicazione del Manuale Antitrust potete contattare i Responsabili Interni della Compliance, appositamente nominati, al seguente indirizzo di posta elettronica: **antitrust@ivsitalia.com**

Se un amministratore, un dipendente o chiunque, in virtù di specifici mandati o procure, presenti presso terze società del gruppo IVS, viene a conoscenza di un fatto, un atto o in genere una situazione che possa, anche solo potenzialmente, configurare una violazione del Manuale Antitrust, dovrà darne immediata notizia ai Responsabili Interni della Compliance.

Per qualsiasi richiesta di informazioni, chiarimenti, supporto o assistenza è sufficiente utilizzare l'indirizzo di posta elettronica **antitrust@ivsitalia.com** limitandosi a scrivere esclusivamente:

Il/La Sig./Sig.ra [_____] tel. interno [_____], chiede di essere contattato – necessaria opinione legale.

I Responsabili Interni della Compliance contatteranno tempestivamente l'interessato.

PREMESSA

Il Gruppo IVS ha provveduto alla definizione ed elaborazione del presente Manuale Antitrust con l'intento di prevenire ed evitare ogni tipo di violazione delle norme a tutela della concorrenza.

Il presente documento ha l'obiettivo di definire in maniera chiara i valori fondamentali e le linee guida di comportamento cui tutti i dipendenti delle società facenti parte del Gruppo IVS devono conformarsi per garantire la *compliance* con i principi dettati dalla normativa applicabile in materia antitrust.

Il Manuale Antitrust segue il Codice Etico e prende a riferimento la disciplina europea e nazionale in materia di tutela della concorrenza e dei mercati, dettata dal Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea ("**TFUE**"), dal Regolamento (UE) n. 139/2004 e dalla legge del 10 ottobre 1990, n. 287.

Il presente Manuale Antitrust, inoltre, intende fornire una guida pratica circa le condotte vietate e quelle, invece, rispettose della disciplina antitrust con lo scopo di assicurare una corretta dinamica competitiva dei mercati.

Il Manuale Antitrust assicura, inoltre, che i valori fondamentali del gruppo IVS in materia di rispetto delle regole poste a tutela della concorrenza costituisca un elemento base della cultura aziendale ed uno standard di comportamento per tutto il personale del Gruppo nella conduzione degli affari.

Tutti i destinatari sono, pertanto, tenuti ad una accurata lettura dello stesso e ad osservarne, per quanto di propria competenza, e farne osservare, i principi e le indicazioni pratiche. In nessuna circostanza la pretesa di agire nell'interesse delle società del Gruppo giustifica l'adozione di comportamenti in contrasto con quelli enunciati nel presente Manuale.

Il Manuale Antitrust è parte integrante di un programma di compliance della normativa antitrust. Nell'ambito di tale programma di compliance è previsto un programma formativo periodico che assicuri la conoscenza da parte del personale di IVS considerato maggiormente esposto a potenziali rischi di violazione della normativa antitrust.

Responsabili Interni della Compliance

Al fine di fornire tutta l'assistenza necessaria ed opportuna nell'applicazione del Manuale Antitrust, o anche solo per chiarire eventuali dubbi, vengono nominati i Responsabili della Compliance che possono essere contattati per qualsiasi esigenza inviando un'e-mail all'indirizzo di posta elettronica antitrust@ivsitalia.com.

Nel caso di ricevimento di segnalazioni di comportamenti che costituiscano o possano costituire una violazione, o induzione alla violazione, della normativa in materia di tutela della concorrenza, i Responsabili Interni della Compliance, eventualmente avvalendosi anche della collaborazione di legali esterni, potranno procedere allo svolgimento di indagini interne al fine di comprendere e valutare le condotte oggetto di segnalazione, nonché determinare quali siano, se del caso, le azioni da intraprendere, ivi compresa la possibilità di rivelare volontariamente alle Autorità competenti eventuali violazioni antitrust con la presentazione di una domanda di clemenza (*leniency application*).

Indipendentemente dalla possibile rilevanza antitrust degli esiti delle indagini, tutte le indagini saranno svolte nella massima riservatezza ad ogni livello, dal ricevimento della denuncia alla conclusione dell'indagine. La riservatezza si applica ai fatti oggetto di indagine, alla/alle persona/e coinvolta/e, alla documentazione e alle informazioni raccolte e ai risultati dell'indagine. Tutti coloro che sono coinvolti nell'indagine saranno tenuti a non diffondere alcuna informazione alle persone che non siano direttamente coinvolte nell'indagine stessa.

L'indagine sarà condotta con imparzialità, correttezza, indipendenza e nel pieno rispetto delle norme di legge e del CCNL applicabili, nonché della disciplina in materia di *privacy* di cui al D. Lgs. 196/2003, come modificato a seguito della normativa introdotta dal Regolamento UE 2016/679. Pur variando per complessità e durata, tutte le indagini dovranno essere condotte tempestivamente, senza protrarsi più a lungo di quanto non sia ragionevolmente necessario in ragione dell'oggetto dell'indagine. Per quanto riguarda la tutela dei soggetti che saranno sentiti come testi nell'ambito dell'indagine o, comunque, che forniranno la loro collaborazione nell'ambito dell'istruttoria, si fa rinvio al documento *Whistleblowing* reso disponibile nella pagina personale My Workspace del portale Zucchetti, con il quale vanno coordinate le previsioni del presente Manuale.

Nessun soggetto in conflitto di interessi verrà coinvolto nell'indagine o nel processo decisionale, così come chi ha una relazione personale con chi è sottoposto a indagine o che potrebbe esserlo, o chi potrebbe essere responsabile della mancata adozione di misure volte a prevenire o rilevare le presunte violazioni.

I conflitti di interesse, attuali o potenziali, devono essere prontamente segnalati. Se il conflitto attuale/potenziale non può essere gestito in modo appropriato al fine di proteggere l'integrità dell'indagine, la persona in questione deve essere esclusa dal team investigativo e adeguatamente sostituita.

Tutta l'attività svolta nel corso dell'indagine, ivi comprese le dichiarazioni rilasciate dai soggetti sentiti nel corso della stessa, sarà oggetto di specifica verbalizzazione. I verbali saranno conservati negli archivi dei Responsabili Interni della Compliance.
IVS Group protegge da qualsiasi ritorsione tutti coloro che in buona fede sporgono denuncia di violazione del presente Manuale e coloro che partecipano o conducono le indagini. I soggetti incaricati dell'indagine dovranno informare di tale obbligo tutti i dipendenti e tutti i soggetti intervistati nell'ambito delle indagini, relazionando su ogni possibile ritorsione derivante dalla partecipazione all'indagine.

INTRODUZIONE E AMBITO DI APPLICAZIONE
Lo scopo del Manuale Antitrust è:
a) definire in maniera chiara i principi cardine del diritto della concorrenza dell'UE e italiano e individuare le situazioni, le azioni o i comportamenti che possono essere in contrasto con la disciplina in materia di tutela della concorrenza;
b) identificare le aree d'attività del Gruppo dov'è possibile che si manifestino eventuali violazioni della disciplina in materia di tutela della concorrenza al fine di prevenirle e di consentire, se del caso, il pronto intervento dei Responsabili Interni della Compliance.
Il Manuale Antitrust è suddiviso in sette capitoli:
1. Le norme a tutela della concorrenza;
2. Le condotte proibite;
3. La documentazione e il linguaggio da utilizzare;
4. Le operazioni di concentrazione;
5. Le ispezioni dei funzionari delle autorità antitrust;
6. Le sanzioni disciplinari interne e il sistema incentivante;
7. Indicazioni operative per l'applicazione del Manuale Antitrust.

Il Manuale Antitrust è destinato agli amministratori, dipendenti di tutte le società del Gruppo IVS e tutti coloro che, in virtù di specifici mandati o procure, rappresentano le società del Gruppo IVS verso i terzi (di seguito i "Destinatari).
Ciascuno dei Destinatari è tenuto a conoscere il contenuto del presente Manuale Antitrust. Il mancato rispetto del Manuale Antitrust mette seriamente a repentaglio la reputazione ed il successo del Gruppo IVS e può comportare il rischio di un avvio di un procedimento istruttorio da parte della competente autorità, il quale, oltre a caratterizzarsi per lunghe indagini che causano notevoli costi e dispersione di tempo e risorse, potrebbe concludersi con l'irrogazione di sanzioni molto gravi che possono arrivare fino al 10% del fatturato di gruppo (oltre a poter esporre il Gruppo IVS alle azioni civili di risarcimento danni intentate dai clienti e/o i concorrenti che si ritengano danneggiati dalla condotta lesiva della concorrenza, nonché a un (significativo) danno d'immagine e reputazionale).
Per garantire la migliore diffusione, applicazione e aggiornamento del Manuale Antitrust le società del Gruppo IVS assumono i seguenti impegni:
▪assicurare la tempestiva divulgazione del Manuale Antitrust rendendolo accessibile a tutti e attuando adeguati programmi di formazione, da svolgere con cadenza periodica, segnatamente a beneficio dei nuovi assunti e, comunque, del personale esposto ad un livello più elevato di rischio antitrust, quali gli addetti alle vendite o i partecipanti alle riunioni di associazioni di imprese con i concorrenti;
▪assicurare la periodica revisione e l'aggiornamento del Manuale Antitrust al fine di adeguarlo all'evoluzione della sensibilità civile, delle condizioni ambientali e delle normative applicabili;
▪dare il supporto necessario per fornire chiarimenti in merito all'interpretazione ed all'attuazione delle disposizioni del Manuale Antitrust;
▪prevedere l'elaborazione di un sistema di sanzioni appropriato per colpire eventuali violazioni;
▪adottare adeguate procedure per la segnalazione, l'investigazione ed il trattamento di eventuali violazioni del Manuale Antitrust;

▪assicurare la riservatezza dell'identità e la tutela professionale di chi segnala eventuali violazioni, fatti salvi gli obblighi di legge; a quest'ultimo riguardo, il Gruppo IVS ha messo a disposizione alcuni canali per le segnalazioni di comportamenti che costituiscano o possano costituire una violazione, o induzione a violazione, segnatamente della normativa in materia di tutela della concorrenza nazionale e dell'Unione europea: si fa rinvio sul punto al documento *Whistleblowing*, con il quale vanno coordinate le previsioni del presente Manuale;
▪verificare periodicamente il rispetto e l'osservanza del Manuale Antitrust.
Al contempo è fatto obbligo ai Destinatari di rispettare il Manuale Antitrust ed in particolare di:
▪ agire e comportarsi in linea con quanto in esso indicato;
▪ segnalare ai Responsabili Interni della Compliance tutte le violazioni del Manuale Antitrust non appena se ne venga a conoscenza;
▪ cooperare nella definizione e nel rispetto delle procedure interne intese all'attuazione del Manuale Antitrust;
▪ consultare il proprio responsabile o i Responsabili Interni della Compliance in relazione alle parti del Manuale Antitrust che necessitano di interpretazione, chiarimenti o indicazioni pratiche.

CAPITOLO 1 – NORME A TUTELA DELLA CONCORRENZA

Il diritto antitrust è costituito da quel complesso di norme giuridiche poste a tutela della libertà d'impresa e dei consumatori, volte a favorire l'efficienza, l'innovazione e lo sviluppo di una competizione leale, basata su prezzi più bassi e prodotti o servizi migliori.

Le imprese operanti nell'Unione Europea ("UE") e nello Spazio Economico Europeo (SEE) sono soggette alle disposizioni contenute nell'articolo 101 del TFUE (già art. 81 del trattato che istituisce la Comunità Europea in materia di concorrenza "Trattato CE"), relativo agli accordi e alle pratiche anticoncorrenziali, e dell'articolo 102 del TFUE (già art. 82 del Trattato CE) relativo all'abuso di posizione dominante.

Nell'ordinamento italiano le norme a tutela della concorrenza sono dettate dalla legge 10 ottobre 1990 n. 287 ed hanno contenuto sostanzialmente coincidente con le norme comunitarie: la disciplina comunitaria viene in rilievo in tutti i casi in cui le condotte siano in grado di arrecare un pregiudizio al commercio tra gli Stati membri dell'UE, mentre la disciplina nazionale trova applicazione in relazione a condotte che abbiano un impatto limitato al territorio italiano (o in una sua parte rilevante).

Stante la sostanziale sovrapponibilità tra le disposizioni contenute nel TFUE e quelle di cui alla legge n. 287/90, per comodità, nel Manuale Antitrust si farà riferimento principalmente alla normativa UE, segnalando, se del caso, le eventuali differenze con la disciplina nazionale.

La vigilanza sulla corretta applicazione della normativa antitrust viene svolta sia dalla Commissione Europea che dalle singole autorità nazionali ("Autorità Antitrust"), in Italia dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ("AGCM" o "Autorità").Qualora i procedimenti avviati dalle Autorità Antitrust con riguardo alle ipotesi di violazione dei divieti di intese restrittive e di abuso di posizione dominante si concludano con l'accertamento di una violazione, le Autorità Antitrust potranno contestualmente:

1. intimare all'impresa interessata di porre fine alla condotta illegittima accertata e
2. disporre l'applicazione di sanzioni pecuniarie di notevole importo (le sanzioni possono arrivare fino al 10% del fatturato consolidato annuo del gruppo cui appartiene l'impresa interessata per ciascuna violazione accertata).

In merito alle sanzioni amministrative pecuniarie irrogabili dall'AGCM, si noti che le "*Linee guida sulle modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990*", adottate dall'AGCM con Delibera del 22 Ottobre 2014, n. 25152, hanno incluso tra le possibili circostanze attenuanti "*l'adozione e il rispetto di uno specifico programma di compliance, adeguato e in linea con le best practice europee e nazionali*"; tuttavia, linee guida indicano chiaramente che "*la mera esistenza di un programma di compliance non sarà considerata di per sé una circostanza attenuante, in assenza della dimostrazione di un effettivo e concreto impegno al rispetto di quanto previsto nello stesso programma (attraverso, ad esempio, un pieno coinvolgimento del management, l'identificazione del personale responsabile del programma, l'identificazione e valutazione dei rischi sulla base del settore di attività e del contesto operativo, l'organizzazione di attività di training adeguate alle dimensioni economiche dell'impresa, la previsione di incentivi per il rispetto del programma nonché di disincentivi per il mancato rispetto dello stesso, l'implementazione di sistemi di monitoraggio e auditing*"[1].

Pertanto, a completamento della Delibera di Ottobre del 2014, onde orientare le imprese nella corretta implementazione dei programmi di *compliance*, l'AGCM, con Delibera del 25 Settembre 2018, n. 27356, ha adottato le *Linee Guida sulla Compliance Antitrust* ("Linee Guida sulla Compliance").

In ossequio a quanto stabilito nelle Linee Guida sulla Compliance più di recente adottate dall'Autorità, l'idoneità sostanziale di un programma di *compliance* si misura sulla base dei seguenti elementi:

1. compliance antitrust come parte integrante della cultura e della politica aziendale;
2. identificazione e valutazione del rischio antitrust specifico dell'impresa;

[1] Per completezza, si segnala che, in data 18 novembre 2024, l'AGCM ha avviato una consultazione pubblica sullo schema di "*Linee Guida sulla modalità di applicazione dei criteri di quantificazione delle sanzioni amministrative pecuniarie irrogate dall'Autorità in applicazione dell'articolo 15, comma 1, della legge n. 287/1990*", che, una volta formalmente adottate, sostituiranno quelle attualmente in vigore. Con specifico riferimento alle circostanze attenuanti, è prevista altresì una revisione delle *Linee Guida sulla Compliance Antitrust* con l'eliminazione della riduzione del 5% in caso di programmi di *compliance antitrust* adottati dopo l'avvio dell'istruttoria (*i.e.*, saranno eventualmente valutati come attenuanti solo i programmi non manifestamente inadeguati adottati da un'impresa prima dell'avvio dell'istruttoria – se del caso opportunamente modificati a valle dell'avvio del procedimento).

3. attività di formazione e know-how;
4. sistemi di gestione dei processi a rischio antitrust;
5. sistema di incentivi;
6. auditing e miglioramento continuo del programma.

In altre parole, e con maggior grado di dettaglio, perché un programma di *compliance* possa definirsi efficace, è necessario che la Società riconosca la concorrenza quale valore fondante delle attività da essa svolte e, al contempo, si impegni a rispettare le regole che sono poste a presidio di questa. Detto impegno può certamente essere assicurato attraverso, a titolo esemplificativo e non esaustivo, un formale riconoscimento nel Codice Etico adottato dalla Società dei principi che sono posti a fondamento della libera concorrenza.
In secondo luogo, ai fini della predisposizione di un programma di *compliance* conforme alle *best practice* europee e nazionali in materia di Antitrust, è necessario che la Società effettui un'attività di analisi che consenta, a monte, di individuare il c.d. "rischio antitrust", ossia l'identificazione delle aree più esposte alla verificazione di condotte anticompetitive, e, a valle, le misure più adeguate che consentano di mitigare detto rischio.
Le Linee Guida sulla Compliance richiedono poi che venga svolta un'attività di formazione – adeguata alla dimensione del contesto aziendale e che preveda anche l'aggiornamento periodico del personale – idonea a garantire una diffusa conoscenza delle tematiche antitrust e un'approfondita consapevolezza da parte dei dipendenti dei rischi antitrust che possono discendere dalla propria attività.
A sostegno di un programma di compliance efficace devono altresì essere predisposti strumenti idonei a segnalare rapidamente problematiche antitrust, come, ad esempio, il sistema di Whistleblowing, ovvero attività periodiche di *Due Diligence*, *auditing* interni, controlli periodici specifici su specifiche aree di attività a rischio antitrust, assicurando, in tal modo e contestualmente, il continuo miglioramento del suddetto programma.
Infine, deve essere predisposto un adeguato sistema di misure disciplinari e incentivi che consentano il rispetto del programma di compliance.
In aggiunta alle sanzioni pecuniarie, poi, dall'accertamento di una violazione della normativa antitrust possono derivare in capo alla società:
(i) danni all'immagine, derivanti dalla risonanza mediatica solitamente data alle decisioni antitrust, nonché eventuali conseguenze negative sui titoli azionari della capogruppo quotati in mercati regolamentati;
(ii) un'esposizione ad azioni civili di risarcimento dei danni che, a seconda dei casi, possono essere intentate dai clienti, dai concorrenti o, in ultima analisi, dai consumatori che si ritengano lesi dalla condotta contestata (c.d. *private enforcement*). Tali azioni possono essere avviate sia in assenza di una decisione di accertamento di violazione da parte di un'autorità della concorrenza (cc.dd. azioni *stand-alone*), sia in seguito all'adozione di una tale decisione, che costituisce di regola prova della condotta illecita (cc.dd. azioni *follow-on*);
(iii) un'esposizione al rischio di esclusione dalla partecipazione a gare ad evidenza pubblica, qualora la stazione appaltante dovesse ritenere che la violazione alla normativa antitrust accertata a carico della Società integri una ipotesi di grave illecito professionale tale da renderne dubbia l'integrità o la professionalità;
(iv) la nullità (e quindi l'inefficacia) delle eventuali intese restrittive oggetto dell'infrazione (e quindi, in caso di esistenza di un accordo scritto, delle relative clausole contrattuali ovvero, nei casi di infrazioni più gravi, dell'accordo nella sua totalità).
Nelle pagine che seguono, l'attenzione sarà esclusivamente concentrata sulla portata del divieto di intese concorrenziali, in considerazione del fatto che, stanti le dinamiche del mercato in cui opera IVS e l'estrema frammentazione delle quote di mercato delle imprese che ne fanno parte, allo stato nessuna impresa (e dunque neppure IVS) detiene una posizione dominante, tale da prefigurare l'applicazione dell'art. 102 TFUE ovvero dell'art. 3 della L. 287/90.

Gli accordi illeciti, le pratiche concertate e le decisioni di associazioni di imprese

L'art. 101.1 del TFUE vieta gli accordi, le pratiche concordate e le decisioni di associazioni di imprese che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri dell'UE e che abbiano per oggetto e/o per effetto di impedire, restringere o falsare la concorrenza nel mercato interno.
In particolare, sono espressamente vietate le intese consistenti nel:
(a)concertare e fissare i prezzi di acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali;

(b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi commerciali o gli accessi al mercato, gli investimenti, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico;
(c) ripartire tra i concorrenti i mercati e/o le fonti di approvvigionamento;
(d) colludere in occasione della partecipazione a gare ad evidenza pubblica.

Più in generale, un'intesa è illecita ai sensi del diritto antitrust se determina una forma di coordinamento e/o di cooperazione derivante da una concertazione tra le imprese.
Nell'ambito di un'economia di mercato, infatti, ciascun operatore deve determinare in maniera autonoma la propria politica di mercato.
Le intese vietate sono **nulle di diritto** e quindi inefficaci. Al riguardo, giova rilevare che, affinché si configuri un'intesa restrittiva della concorrenza, non è richiesta l'intenzione delle imprese interessate di perseguire un obiettivo anticoncorrenziale, essendo sufficiente che l'intesa sia idonea ad avere un oggetto o un effetto anticompetitivo.
Parimenti l'art. 2 della legge n. 287/90vieta gli accordi e le pratiche concertate che abbiano come effetto quello di falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante.
Nel campo di applicazione del divieto rientra qualsiasi forma di accordo, inteso come la comune intenzione ("concorso di volontà" o "*meeting of minds*") tra due o più imprese di comportarsi in un certo modo sul mercato, annullando (o riducendo) il margine d'incertezza circa le rispettive condotte. Esempi sono:

1) gli accordi conclusi in modo informale (ad esempio, verbalmente oppure attraverso uno scambio di e-mail), anche dai dipendenti/dirigenti che non hanno i necessari poteri per impegnare IVS Group verso terzi soggetti;
2) i c.d. "*gentlemen's agreements*", o in ogni caso anche gli accordi giuridicamente non vincolanti;
3) gli accordi che non prevedono sanzioni in caso di inadempimento.

Si distinguono due categorie generali di intese restrittive della concorrenza.
La prima categoria è costituita dalle intese tra imprese concorrenti (**c.d. intese orizzontali**), che sono di regola soggette a uno scrutinio più severo, perché possono più facilmente dar luogo a una restrizione, talvolta molto grave, della concorrenza (i cc.dd. "cartelli").
L'esempio più classico di intesa orizzontale è il c.d. "cartello di prezzo", con il quale i partecipanti si accordano per fissare i prezzi dei propri prodotti o servizi. Rientra nella nozione di intesa anche il c.d. *bid rigging*, ovverosia quando imprese - altrimenti in concorrenza - si alleano segretamente per aumentare il prezzo o diminuire la qualità di beni o servizi destinati a committenti che desiderano acquistarli attraverso una procedura di gara.
In particolare, negli ultimi anni la lotta ai cartelli ha rappresentato l'obbiettivo principale delle autorità antitrust. In Italia, così come a livello comunitario, sono stati adottati i c.d. "programmi di clemenza", che accordano benefici (immunità o significativa riduzione delle sanzioni) per le imprese che forniscono spontaneamente informazioni utili a consentire di individuare e sanzionare i cartelli. Di fatto i programmi di clemenza hanno rappresentato uno strumento particolarmente efficace per la lotta ai cartelli ed hanno molto incrementato il rischio derivante da comportamenti collusivi tra imprese concorrenti.
Le autorità antitrust riconoscono la piena immunità dalle sanzioni unicamente all'impresa che fornisca per prima informazioni sufficienti ad accertare una violazione che esse non fossero già in grado di dimostrare sulla base di informazioni in loro possesso. Al fine di poter beneficiare dei programmi di clemenza, l'impresa interessata deve:
1. cessare immediatamente la propria partecipazione all'intesa denunciata;
2. cooperare attivamente con le autorità antitrust durante tutto il procedimento istruttorio;
3. non distruggere, alterare o celare informazioni o documenti rilevanti; e
4. astenersi dall'informare chiunque sia della propria attività di collaborazione con le autorità antitrust.

Sia a livello europeo che a livello italiano è, inoltre, previsto che l'impresa possa chiedere alle autorità antitrust di raggiungere una transazione (c.d. "settlement"), qualora l'impresa stessa sia in grado di fornire alle autorità antitrust ulteriori informazioni di rilievo su un cartello in cui l'impresa è parte. In cambio, l'impresa può ottenere una riduzione della sanzione pari al 10%.

Queste forme di intesa sono considerate le più nocive e per questo motivo sanzionate dalle autorità antitrust con grande severità. Le intese orizzontali (cioè tra concorrenti) non vietate dalla disciplina antitrust rappresentano un'esigua minoranza ed un'eccezione rispetto a un principio generale di divieto.
Vi sono vari esempi di intese illecite che possono intervenire tra la Società ed i suoi concorrenti:

- sui prezzi: ogni intesa che abbia come scopo o possa avere l'effetto di concordare i prezzi di vendita, gli aumenti di prezzo (stabilendo, ad esempio, la data di decorrenza e le percentuali di aumento), gli sconti, i margini e le commissioni dei prodotti/servizi offerti sul mercato. È sufficiente che il livello o l'aumento dei prezzi sia solo raccomandato, poiché le raccomandazioni possono facilitare l'individuazione delle future scelte commerciali dei concorrenti e determinare conseguentemente una omogeneizzazione delle condizioni di mercato;
- per la compartimentazione dei mercati, dei clienti e/o delle fonti di approvvigionamento: ogni intesa che abbia come scopo o possa avere l'effetto di ripartire il mercato tra concorrenti, ad esempio: a) ripartendo i prodotti/servizi tra i diversi concorrenti; b) ripartendo i clienti o determinate classi di clienti tra i diversi concorrenti, c) assegnando a ciascun concorrente territori in esclusiva, ovvero d) ripartendo le fonti di approvvigionamento tra i concorrenti così da evitare di farsi concorrenza sui mercati "a monte" dell'acquisto delle materie prime;
- sulle condizioni contrattuali: ogni intesa che abbia come scopo o possa avere l'effetto di concordare con i concorrenti l'uniformità delle condizioni contrattuali relative, ad esempio, alle modalità di consegna e di pagamento, alle clausole di minimo garantito, ai servizi aggiuntivi offerti ai clienti, fornitori o distributori;
- sulla limitazione della produzione, degli sbocchi commerciali, dello sviluppo tecnico, e degli investimenti: ogni intesa che abbia come scopo o possa avere l'effetto di fissare, aumentare, diminuire, mantenere, rendere stabile o limitare l'output delle imprese parti dell'intesa, l'imposizione di limiti agli investimenti, i divieti concertati di immissione sul mercato di nuovi prodotti, nonché i meccanismi di artificiosa compensazione di eventuali eccessi di offerta (anche attraverso la chiusura concordata degli impianti);
- di discriminazione orizzontale: ogni intesa volta ad applicare prezzi, condizioni di vendita o di pagamento diverse a clienti in situazioni analoghe o condizioni uguali a clienti che versano in situazioni diverse;
- boicottaggio: ogni intesa volta a boicottare collettivamente uno o più concorrenti;
- intese relative a gare ad evidenza pubblica (c.d. "*bid rigging*"): ogni intesa il cui scopo o effetto sia influenzare l'esito di gare, prima o durante la gara, attraverso la concertazione tra due o più imprese delle rispettive condizioni d'offerta. Ad esempio, intese attraverso le quali si convenga con i concorrenti di: a) partecipare ad una gara o di non parteciparvi; b) parteciparvi a certe condizioni (ad un certo prezzo, ad un prezzo più alto o più basso); c) fare un'offerta invalida, puramente formale o con importi volutamente troppo elevati per consentire l'aggiudicazione della gara ad un concorrente; d) presentare un'offerta alla gara mediante associazione temporanea di imprese (ATI) anche se le imprese che ne fanno parte possono partecipare individualmente alla gara (c.d. ATI "sovrabbondante"); e) strutturare un meccanismo di offerte "a rotazione" che consenta, alle imprese partecipanti all'intesa, di aggiudicarsi a turno la concessione.

_

La seconda categoria, cui si intende prestare particolare attenzione tenuto conto della mappatura dei rischi eseguita, è rappresentata dalle intese intercorrenti tra imprese che operano a livelli diversi della catena produttiva o distributiva (**c.d. "intese verticali"**). Possono essere rappresentate, ad esempio, dai contratti di distribuzione commerciale, allorché contengano clausole dirette ad imporre al distributore (per tale intendendosi anche il c.d. licenziatario) il prezzo di rivendita al pubblico, oppure a garantire al rivenditore protezioni territoriali verso vendite effettuate da altri rivenditori. In linea di principio, le intese verticali restrittive della concorrenza sono considerate meno dannose rispetto ai cartelli e quando vietate sono sanzionate con minore severità.
Alle intese verticali viene generalmente riservato un trattamento più favorevole rispetto alle intese orizzontali, in quanto possono più facilmente generare effetti pro-competitivi, in termini di incrementi di efficienza, a beneficio, in ultima istanza, dei consumatori.
In ogni caso, vi sono cinque tipologie di restrizioni verticali che sono sempre vietate:

a) la restrizione della facoltà del distributore di determinare il prezzo di rivendita, fatta salva la possibilità per il fornitore di imporre un prezzo massimo di rivendita o di raccomandare o suggerire un prezzo di rivendita, a condizione che questi non equivalgano ad un prezzo fisso o ad un prezzo minimo di rivendita per effetto di pressioni esercitate o incentivi offerti da una delle parti. Tale divieto vige esclusivamente nei confronti dei distributori ma non degli agenti (ai quali possono invece essere date indicazioni vincolanti sui prezzi di rivendita), essendo questi ultimi dei soggetti che agiscono in nome e per conto del preponente e, non sopportando il rischio finanziario e commerciale in relazione ai contratti negoziati per conto del preponente;
b) la restrizione relativa al territorio in cui, o ai clienti ai quali, il distributore che è parte contraente dell'accordo, fatta salva una restrizione relativa al suo luogo di stabilimento, può vendere i beni o i servizi oggetto del contratto eccettuate quattro eccezioni che andremo di seguito ad analizzare;
c) la restrizione delle vendite attive o passive agli utenti finali da parte dei membri di un sistema di distribuzione selettiva operanti nel commercio al dettaglio, fatta salva la possibilità di proibire ad un membro di tale sistema di svolgere la propria attività nei confronti di distributori non facenti parte del *network*;
d) la restrizione delle forniture incrociate tra distributori all'interno di un sistema di distribuzione selettiva, ivi inclusi i distributori operanti a differenti livelli commerciali;
e) la restrizione, pattuita tra un fornitore di componenti e un acquirente che incorpora tali componenti, della facoltà del fornitore di vendere tali componenti come pezzi di ricambio a utenti finali, a riparatori o ad altri prestatori di servizi non incaricati dall'acquirente della riparazione o della manutenzione dei propri prodotti.

Più nel dettaglio in merito alle restrizioni di cui ai punti a) e b):

A. la restrizione della facoltà dell'acquirente di determinare il prezzo di rivendita: ossia gli accordi o pratiche concordate volti a stabilire, direttamente o indirettamente, un prezzo di rivendita fisso o minimo che deve essere rispettato dal distributore. In caso di disposizioni contrattuali o pratiche concordate che stabiliscono direttamente il prezzo di rivendita la restrizione è palese, ma tale imposizione può anche essere attuata in modo indiretto. Esempi di quest'ultimo caso sono: gli accordi che fissano il margine del distributore, o il livello massimo degli sconti che il distributore può praticare a partire da un livello di prezzo prescritto; la subordinazione di sconti o del rimborso dei costi promozionali da parte del fornitore al rispetto di un dato livello di prezzo; il collegamento del prezzo di rivendita imposto ai prezzi di rivendita dei concorrenti; minacce, intimidazioni, avvertimenti, penalità, rinvii o sospensioni di consegne o risoluzioni di contratti in relazione all'osservanza di un dato livello di prezzo. Gli strumenti diretti o indiretti per fissare i prezzi possono essere resi più efficaci se combinati con altre misure volte a individuare i distributori che praticano riduzioni, come l'attuazione di un sistema di controllo dei prezzi, o l'obbligo, per i dettaglianti, di segnalare i membri della rete di distribuzione che si discostano dal livello di prezzo standard. Analogamente, la fissazione diretta o indiretta dei prezzi può essere resa più efficace in combinazione con misure volte a far sì che l'acquirente sia poco incentivato a ridurre il prezzo di rivendita, ad esempio quando il fornitore stampa un prezzo di rivendita raccomandato sul prodotto o obbliga l'acquirente ad applicare una «clausola del cliente più favorito». Gli stessi mezzi indiretti e le stesse misure di «sostegno» possono essere impiegati per trasformare i prezzi massimi o raccomandati in prezzi di rivendita imposti. Si considera tuttavia che l'uso di una particolare misura di sostegno o la comunicazione da parte di un fornitore al distributore di un listino di prezzi raccomandati o massimi non comportino, di per sé alcuna imposizione di un prezzo di rivendita.

B. Accordi o pratiche concordate che hanno come oggetto diretto o indiretto la restrizione delle vendite di un distributore che è parte contraente dell'accordo o dei suoi clienti, **con riferimento al territorio in cui o ai clienti ai quali il distributore o i suoi clienti possono vendere i beni o servizi oggetto del contratto:** questa restrizione fondamentale riguarda la ripartizione del mercato per territori o gruppi di clienti. Ciò può risultare da obblighi diretti, come l'obbligo, per il distributore, di non vendere a determinati clienti o a clienti in determinati territori, o l'obbligo di passare tali ordini ad altri distributori. Lo stesso risultato può essere ottenuto attraverso misure indirette volte a indurre il distributore a non effettuare vendite a tali clienti, come dinieghi o diminuzioni di premi e sconti, cessazione della fornitura, riduzioni nei volumi delle forniture oppure

limitazioni dei volumi delle forniture in funzione del volume della domanda esistente all'interno di un territorio o di una clientela, minacce di risoluzione dei contratti, richieste di un prezzo più elevato per i prodotti da esportare, limitazioni della quota di vendite che può essere esportata o obblighi di cedere i profitti. La ripartizione può, infine, risultare dal rifiuto del fornitore di offrire una garanzia valida sull'intero territorio dell'Unione europea, garanzia in virtù della quale i distributori sono di norma tenuti ad offrire essi stessi il servizio e a farsi rimborsare per tale servizio dal fornitore, anche in relazione a prodotti venduti da altri distributori all'interno del loro territorio. Tali pratiche possono più facilmente operare come restrizioni delle vendite per il distributore quando il fornitore realizza nel contempo un sistema di controllo volto a verificare l'effettiva destinazione dei beni forniti (ad esempio con l'uso di etichette differenziate o di numeri di serie). Gli obblighi imposti ai rivenditori di esporre il marchio del fornitore non sono tuttavia considerati restrizioni fondamentali.

Ad ogni modo alla restrizione B) vi sono **quattro eccezioni**:

1) La prima eccezione consente ad un fornitore di limitare le vendite attive di un distributore a territori o gruppi di clienti attribuiti in esclusiva ad un altro distributore o che il fornitore si è riservato: un territorio o un gruppo di clienti sono attribuiti in esclusiva quando il fornitore acconsente a vendere i propri prodotti ad un unico distributore perché li distribuisca in un particolare territorio o ad un particolare gruppo di clienti ed il distributore esclusivo è protetto, all'interno del suo territorio o verso il suo gruppo di clienti, dalle vendite attive da parte di tutti gli altri distributori del fornitore nell'Unione europea, indipendentemente dalle vendite effettuate dal fornitore. Il fornitore può combinare l'attribuzione di un territorio esclusivo e quella di un gruppo di clienti esclusivo, ad esempio nominando un distributore esclusivo per un particolare gruppo di clienti in un determinato territorio. Tale protezione di territori o gruppi di clienti attribuiti in esclusiva deve tuttavia consentire le vendite passive da parte degli altri distributori in quei territori e a quei gruppi di clienti.

Va specificato che quando si parla di vendite attive e passive si deve intendere:
- per **vendite attive**: il contatto attivo, da parte del distributore con i singoli clienti - che può avvenire per posta, per e-mail o mediante visita ai medesimi clienti - o un gruppo di clienti o con clienti situati in uno specifico territorio attraverso inserzioni pubblicitarie sui media o via internet.

- per **vendite passive**: la risposta ad ordini non sollecitati di singoli clienti (inclusa la consegna di beni o la prestazione di servizi a tali clienti), azioni pubblicitarie o promozionali *online* di portata generale rivolte a clienti al di fuori dei territori esclusivi o gruppi di clienti diversi da quelli attribuiti in esclusiva a un altro distributore che raggiungono anche clienti all'interno dei territori (esclusivi) o altri gruppi di clienti (esclusivi) di altri distributori. Le azioni pubblicitarie o promozioni di portata generale sono considerate un modo ragionevole per raggiungere tali clienti se è interessante per l'acquirente attuare tali investimenti anche se non raggiungono clienti all'interno del territorio (esclusivo) o del gruppo di clienti (esclusivo) di altri distributori.

Un'attenzione particolare va posta all'utilizzo di Internet.

Infatti, quest'ultimo rappresenta uno strumento straordinario per raggiungere clienti più numerosi e diversificati rispetto a quanto avverrebbe utilizzando solo metodi di vendita più tradizionali; per questo motivo determinate restrizioni dell'utilizzo di Internet vengono trattate come restrizioni delle (ri)vendite.

In linea di principio, a qualsiasi distributore deve essere consentito di utilizzare Internet per vendere prodotti. In generale, l'esistenza di un sito Internet è considerata una forma di vendita passiva in quanto si tratta di un modo ragionevole di consentire ai clienti di raggiungere il distributore. L'esistenza di un sito può produrre effetti al di fuori del territorio o gruppo di clienti del distributore; tuttavia, si tratta di una conseguenza della tecnologia, che consente un facile accesso da qualsiasi luogo.

Se un cliente visita il sito Internet di un distributore e lo contatta, e se tale contatto si conclude con una vendita, inclusa la consegna effettiva, ciò viene considerato come una vendita passiva. Lo stesso avviene se un cliente decide di essere informato (automaticamente) dal distributore e questo determina una vendita. Le scelte delle lingue utilizzate sul sito o per la comunicazione sono considerate di per sé una forma di vendita passiva.

Si considerano pertanto le seguenti circostanze come restrizioni fondamentali delle vendite passive in considerazione del fatto che tali restrizioni sono atte a limitare le possibilità del distributore di raggiungere clienti più numerosi e diversificati:

(i) un accordo con cui il distributore (esclusivo) si impegni a impedire a clienti situati in un altro territorio (esclusivo) di visualizzare il suo sito Internet o a prevedere sul proprio sito Internet il re- instradamento automatico dei clienti verso il sito Internet del produttore o di altri distributori (esclusivi). Ciò non esclude la possibilità di concordare che il sito Internet del distributore offra anche una serie di link ai siti Internet di altri distributori e/o del fornitore;

(ii) un accordo con cui il distributore (esclusivo) si impegni a interrompere le transazioni dei consumatori via Internet una volta accertato mediante i dati della loro carta di credito che il loro indirizzo non si trova nel territorio (esclusivo) del distributore;

(iii) un accordo con cui il distributore si impegni a limitare la proporzione delle vendite complessive fatte via Internet. Questo non esclude la possibilità che il fornitore richieda, senza limitare le vendite on- line del distributore, che quest'ultimo venda off-line almeno una certa quantità assoluta (in valore o in volume) dei prodotti per garantire una gestione efficiente del suo punto vendita «non virtuale», né impedisce al fornitore di assicurarsi che l'attività on-line del distributore rimanga coerente con il modello di distribuzione del fornitore. Tale quantità assoluta di vendite off-line richieste può essere la stessa per tutti i distributori o essere stabilita a livello individuale per ogni distributore sulla base di criteri oggettivi, come le dimensioni del distributore nella rete o la sua ubicazione geografica;

(iv) un accordo con cui il distributore si impegni a pagare un prezzo più elevato per i prodotti destinati ad essere rivenduti on- line rispetto ai prodotti destinati a essere rivenduti off- line. Ciò non esclude la possibilità che il fornitore concordi con il distributore un compenso fisso (ossia non un compenso variabile che aumenti in base al fatturato realizzato off-line in quanto questo rappresenterebbe indirettamente una doppia tariffazione) per sostenere gli sforzi di vendita off-line o on-line dell'acquirente.

Una restrizione dell'uso di Internet imposta alle parti distributrici dell'accordo è compatibile con il regolamento di esenzione per categoria solo se le promozioni via Internet o l'uso di Internet determinassero vendite attive, ad esempio, nei territori o ai gruppi di clienti esclusivi di altri distributori. Si considera la pubblicità on-line specificamente indirizzata a determinati clienti una forma di vendita attiva a tali clienti. I banner che mostrino un collegamento territoriale su siti Internet di terzi rappresentano ad esempio una forma di vendita attiva sul territorio in cui tali banner sono visibili. In linea generale, gli sforzi compiuti per essere reperiti specificamente in un determinato territorio o da un determinato gruppo di clienti costituisce una vendita attiva in tale territorio o a tale gruppo di clienti. Il pagamento di un compenso ad un motore di ricerca o ad un *provider* pubblicitario on-line affinché vengano presentate inserzioni pubblicitarie specificamente agli utenti situati in un particolare territorio rappresenta una vendita attiva in tale territorio.

Sempre nell'abito dell'utilizzo di internet, il fornitore può esigere il rispetto di standard qualitativi in relazione all'uso di siti Internet per la rivendita dei suoi beni, così come può farlo in relazione ad un punto vendita o alla vendita via catalogo o all'attività pubblicitaria e promozionale in generale. Ciò può essere rilevante, in particolare, per la distribuzione selettiva. Ai sensi dell'esenzione per categoria, il fornitore può ad esempio richiedere ai suoi distributori di avere più punti vendita o saloni di esposizione «non virtuali» come condizione per divenire membri del suo sistema di distribuzione. A norma dell'esenzione per categoria sono possibili

anche successive modifiche a tale condizione, tranne se tali modifiche hanno come oggetto la limitazione diretta o indiretta delle vendite on-line da parte dei distributori. Analogamente, un fornitore può richiedere che i propri distributori utilizzino piattaforme di terzi per distribuire i prodotti oggetto del contratto esclusivamente in conformità delle norme e condizioni concordate tra il fornitore ed i suoi distributori per l'utilizzo di Internet da parte di questi ultimi. Ad esempio, qualora il sito Internet del distributore sia ospitato da una piattaforma di terzi, il fornitore può richiedere che i clienti non entrino nel sito del distributore attraverso un sito recante il nome o il logo della piattaforma di terzi.

Vi sono altre tre eccezioni alla restrizione fondamentale B) di cui sopra.

Tutte e tre le eccezioni consentono la restrizione sia delle vendite attive che di quelle passive.

2) In base alla **seconda eccezione** è ammissibile limitare le vendite di un grossista agli utenti finali, il che permette ad un fornitore di mantenere il livello della catena commerciale all'ingrosso distinto da quello al dettaglio. Tale eccezione non esclude tuttavia che il grossista possa vendere a determinati utenti finali (ad esempio grandi utenti finali) non consentendogli nel contempo di vendere a (tutti gli) altri utenti finali.

3) La **terza eccezione** permette ad un fornitore di limitare le vendite di un distributore designato in un sistema di distribuzione selettiva, a qualsiasi livello della catena commerciale, a distributori non autorizzati situati in qualsiasi territorio in cui il sistema viene applicato in quel momento o in cui il fornitore non vende ancora i prodotti oggetto del contratto.

4) La **quarta eccezione** consente a un fornitore di imporre a un distributore di componenti, a cui questi sono forniti a scopo di incorporazione, restrizioni relativamente alla rivendita di detti componenti a clienti che userebbero tali componenti per fabbricare beni simili a quelli prodotti dal fornitore. Il termine «componenti» include qualsiasi bene intermedio ed il termine «incorporazione» si riferisce all'uso come input per la produzione di un bene.

In alcune ipotesi, tassativamente elencate dalla Commissione europea, le intese verticali sono esentate dal regime sanzionatorio.
In particolare, affinché l'esenzione di categoria si applichi e l'accordo, o alcune previsioni ivi contenute, possano presumersi conformi al diritto antitrust devono ricorrere le seguenti condizioni cumulative:

(i) le quote di mercato, rispettivamente, del fornitore del prodotto/servizio sul mercato dove vende i prodotti/offre i servizi oggetto del contratto e dell'acquirente/distributore sul mercato dove acquista i prodotti/servizi oggetto del contratto, non devono superare il 30% (c.d. condizione della doppia quota); **e**
(ii) il contratto non deve contenere restrizioni fondamentali (restrizioni c.d. *hardcore*) che hanno per loro stessa natura valenza restrittiva della concorrenza.

Qualora non ricorrano le condizioni indicate sub (i) e (ii) sopra (o una delle condizioni, trattandosi di condizioni cumulative) non è possibile presumere che l'accordo in questione rientri nell'esenzione per categoria, non potendosi però per contro neppure presumere di per sé che tale accordo rientri nell'ambito di applicazione del divieto di cui all'art. 101 TFUE.
Si precisa che non rientrano nel campo di applicazione della normativa antitrust gli accordi verticali in cui una delle parti sia un consumatore finale. Allo stesso modo ai sensi del diritto della concorrenza, non sono considerate imprese concorrenti due o più imprese appartenenti al medesimo gruppo. Ne discende dunque che accordi fra un'impresa madre ed un'impresa figlia, ovvero tra imprese assoggettate al medesimo centro di controllo, non rientrano nell'ambito di applicazione del divieto.

_

Le principali caratteristiche dell'articolo 101 TFUE sono le seguenti:
- Esso si applica ad accordi e pratiche concertate tra almeno due società concorrenti[2];

[2] Per concorrente del gruppo IVS s'intende un'impresa estranea al gruppo IVS che opera nello stesso mercato nel quale opera il gruppo IVS. A tal fine, sono società estranee al gruppo IVS anche le società collegate o partecipate, vale a dire, società che non sono controllate da una società del gruppo IVS.

- La condotta di una sola società non può costituire violazione dell'articolo 101: per questo motivo gli accordi stipulati tra società facenti parte del Gruppo IVS sono esenti dal divieto, in quanto, ai fini del diritto antitrust, sono considerati come accordi interni alla medesima impresa;
- la semplice negoziazione e predisposizione di un accordo vietato costituisce di per sé una violazione dell'articolo 101;
- Affinché vi sia violazione dell'articolo 101 è sufficiente dimostrare l'esistenza di una volontà di restringere la concorrenza da parte di due o più società. Quindi anche una mera dichiarazione di intenti senza valore vincolante può porsi in contrasto con l'art. 101;
- Non è necessario dimostrare che vi è stato un reale impatto sui mercati interessati; l'articolo 101 è violato anche se non si è realizzata alcuna restrizione su tali mercati;
- Gli accordi non necessitano di una forma particolare (ad esempio la forma scritta); essi possono essere espressi o taciti e un'intesa anticompetitiva può risultare semplicemente dal comportamento uniforme e concludente mostrato dalle società coinvolte (pratica concordata);
- La mancanza di un accordo formale non è dunque sufficiente per evitare la violazione dell'art. 101: anche una semplice pratica concordata può essere contraria alla norma. La "pratica concordata" è definita come quella forma di coordinamento che, pur senza concretizzarsi in un vero e proprio accordo, sottintende una consapevole collaborazione tra imprese a danno della concorrenza. L'esistenza di una pratica concordata si può desumere da: a) forme di "contatto" tra imprese che consentano loro di conoscere le rispettive strategie commerciali (es: scambio di informazioni sensibili relative all'attività di impresa),b) l'adozione da parte delle imprese coinvolte di condotte coordinate sul mercato che tengano conto dell'informazione ottenuta tramite il "contatto" (c.d. comportamenti allineati, come ad esempio, aumenti di prezzo di pari ammontare o realizzati nello stesso arco temporale, sconti o sistemi di sconto identici, ecc.) e c) l'esistenza di un nesso causale tra il contatto e la successiva condotta;
- La piena o parziale disapplicazione di un accordo vietato o la sua puntuale o sistematica violazione non esimono una società dalla responsabilità per aver violato l'articolo 101; per tale ragione, è irrilevante il fatto che le società interessate traggano vantaggio o meno dall'accordo;
- Alcuni accordi costituiscono in ogni caso, ed indipendentemente da altre considerazioni, gravissime violazioni dell'articolo 101: si tratta in particolare di accordi per la fissazione dei prezzi, accordi per la ripartizione del mercato o delle fonti di approvvigionamento ed accordi per la fissazione di quote di produzione o degli investimenti. In questi casi, la violazione dell'articolo 101 ha luogo anche quando le parti hanno quote di mercato molto piccole ed anche quando, apparentemente, la concorrenza non viene danneggiata;
- Tra questi accordi rientra anche la **concertazione nella partecipazione a gare**. Il diritto antitrust ammette i subappalti e le Associazioni Temporanee di Imprese (ATI), in quanto permettono di ampliare il novero dei soggetti che possono partecipare ai meccanismi di gara: essi consentono, infatti, il superamento di limiti dimensionali e di specializzazione delle imprese più piccole.
Tuttavia, questi strumenti si possono prestare ad un uso distorto dal momento che sono anche idonei a favorire la spartizione del mercato o addirittura della singola commessa.

Un indizio di tale meccanismo spartitorio può essere rinvenuto laddove imprese, singolarmente in grado di partecipare a una gara, scelgono di astenervisi in vista di un successivo subappalto o optano per la costituzione di un'ATI (c.d. ATI "sovrabbondante").
Le ATI sovrabbondanti possono tuttavia essere ammesse laddove si possa provare che la loro costituzione non ha intenti collusivi, ma generi al contrario efficienze gestionali e industriali.
Si ricorda infine che la turbativa di una gara pubblica costituisce, oltre ad un illecito antitrust, anche un reato (v. anche *infra* 2.2.6).
- Per quanto si è detto, dunque, qualunque contatto tra operatori di società concorrenti tra loro, un mero scambio di informazioni il cui oggetto o effetto sia quello di comunicare la condotta che si intende tenere sul mercato, costituisce sempre una grave violazione dell'articolo 101.

- Per quanto riguarda altri tipi di accordi con concorrenti, è necessario effettuare un esame caso per caso al fine di determinare gli effetti di tale accordo sulla concorrenza in modo da determinare se essi costituiscono o meno una violazione dell'articolo 101.
- L'esistenza di una eventuale violazione dipende, in ogni caso, dalla dimensione del mercato, dalla posizione delle parti dall'accordo su tale mercato, dalla natura stessa dell'accordo e da altri fattori che vanno di volta in volta esaminati.

Si raccomanda, pertanto, di verificare sempre con i Responsabili Interni della Compliance la legittimità di eventuali accordi.
L'art. 101 si applica altresì alle "decisioni di associazioni di imprese, consorzi e altri organismi associativi" che consistono in atti adottati nell'ambito di associazioni di categoria e diretti a influenzare il comportamento delle imprese associate, anche qualora le stesse non abbiano carattere vincolante (es. in tema di prezzi o tariffe consigliate o di condizioni di vendita). Non è necessaria una formale adozione della decisione da parte dell'organo associativo competente, né rileva la circostanza che la decisione non imponga obblighi giuridici, essendo sufficiente che essa sia astrattamente idonea a incidere sulla condotta economica delle imprese. Nel caso una siffatta decisione integri una violazione della normativa antitrust, sia l'associazione sia i suoi membri sono ritenuti responsabili e possono quindi essere sanzionati.

Solo i comportamenti che siano il frutto di scelte indipendenti dell'impresa non rientrano nel campo di applicazione del divieto di intese restrittive della concorrenza.

Un'intesa restrittiva può beneficiare di un'esenzione dal relativo divieto qualora generi effetti pro-competitivi. In altri termini, non sono vietati quegli accordi i cui effetti pro-competitivi superano gli effetti anti-competitivi. Possono avvalersi di tale esenzione le intese che presentano **cumulativamente** i seguenti requisiti:
- contribuiscono obiettivamente a migliorare la produzione o distribuzione di prodotti ovvero a promuovere il progresso tecnico o economico;
- una congrua parte dei vantaggi derivanti dall'intesa è riservata ai consumatori;
- l'intesa non contiene restrizioni non indispensabili a raggiungere i predetti obiettivi; e
- l'intesa non pone le parti in condizione di eliminare una parte sostanziale della concorrenza.

2. CAPITOLO 2 - LE CONDOTTE PROIBITE

Scopo del presente capitolo è di fornire, a titolo esemplificativo e **non esaustivo**, indicazioni su quei comportamenti che il personale del Gruppo deve evitare perché costituiscono violazioni delle norme a tutela della concorrenza.

2.1 Rapporti con i concorrenti e intese restrittive della concorrenza

Nei rapporti con i concorrenti le persone di IVS sono vincolate all'osservanza delle regole di comportamento descritte nei seguenti paragrafi.

Vale la pena ribadire che l'esempio più classico di intesa orizzontale, ossia l'accordo a cui prendono parte due o più imprese concorrenti, è il c.d. "cartello di prezzo", con il quale i partecipanti si accordano per fissare il prezzo di rivendita dei propri prodotti o servizi.

Conformemente ai valori e ai principi contenuti nel Codice Etico, tutti i destinatari del Manuale Antitrust si devono attenere scrupolosamente alle prescrizioni di legge e alle previsioni di natura deontologica applicabili ai rapporti con i concorrenti, evitando, sempre e in ogni caso, il ricorso a forme di violenza, fisica o psichica, e alle minacce, esplicite o implicite.

Il personale del Gruppo non deve comunicare o scambiare, direttamente o indirettamente, con concorrenti attuali o potenziali, informazioni relative a:

1) clienti (incluse le condizioni contrattuali applicate), fornitori e concorrenti;
2) prezzi e altre condizioni contrattuali, decisioni strategiche delle società del gruppo in merito alla politica sui prezzi, sconti, criteri di determinazione dei prezzi e altre informazioni relative alla politica commerciale della società, quali, ad esempio, la tempistica di eventuali modifiche/aumenti dei prezzi praticati;
3) volumi di produzione e vendita;
4) quote di mercato;
5) costi;
6) ristorni;
7) iniziative promozionali;
8) lancio di nuovi prodotti, investimenti futuri, programmi di ricerca, piani di *marketing*, qualora non siano ancora stati comunicati al pubblico;
9) utili;
10) piani commerciali futuri;
11) ripartizione dei mercati dal punto di vista dei prodotti, dei clienti o delle aree geografiche;
12) rifiuto di fornire un particolare cliente e/o di approvvigionarsi da un particolare fornitore;
13) condizioni di vendita o di acquisto di prodotti o servizi;
14) qualsiasi altra informazione che sia usualmente confidenziale e che abbia una rilevanza commerciale.

L'assoluto divieto di comunicare informazioni sensibili ai concorrenti trova applicazione, per quanto riguarda il gruppo IVS, anche nei casi in cui tale informazione non sia più attuale o possa essere o apparire non rilevante, e si riferisce sia a contatti di tipo periodico sia a quelli sporadici di qualunque tipo.

Qualora un concorrente inizi una conversazione avente ad oggetto una delle predette tematiche, è obbligatorio rifiutarsi di continuare la conversazione e prendere distanza da quanto detto/ascoltato, nonché avvertire immediatamente i Responsabili Interni della Compliance.

In caso di dubbio circa l'opportunità o meno di effettuare o mantenere un determinato contatto si raccomanda di consultare preliminarmente i Responsabili Interni della Compliance per ottenere i chiarimenti necessari.

2.1.1 Scambi di informazioni tra concorrenti finalizzati ad operazioni di concentrazione.

Nel caso di operazioni di acquisizione/concentrazione lo scambio di informazioni di carattere commerciale con i concorrenti è ammesso purché sia:

i) rigorosamente finalizzato al raggiungimento dell'obiettivo per il quale è posto in essere;
ii) circoscritto alle informazioni indispensabili per il raggiungimento di tale obiettivo;
iii) accompagnato dall'adozione di misure idonee a limitare l'accesso alle informazioni scambiate dalle persone coinvolte nel progetto/operazione/trattativa commerciale per le quali è posto in essere; e
iv) preceduto da idoneo accordo di confidenzialità che abbia quanto meno i contenuti indicati nei punti precedenti.

Con riguardo alle operazioni di concentrazione, v., altresì, il successivo Capitolo 4.

2.1.2 Scambi di informazioni tra concorrenti - Partecipazione ad associazione di categoria

Le intese restrittive tra concorrenti sono vietate indipendentemente dal contesto in cui sono assunte. Di conseguenza sono ugualmente vietati gli accordi o gli scambi di informazioni tra concorrenti che avvengano per il tramite di associazioni di categoria ovvero nel corso o a margine delle riunioni di tali associazioni.

Le norme di concorrenza non vietano di principio alle imprese di partecipare a incontri con i propri concorrenti all'interno delle associazioni di categoria o di altri organismi laddove tali riunioni non abbiano un contenuto anticoncorrenziale. In caso di dubbio le persone sono invitate a rivolgersi ai Responsabili Interni della Compliance prima di prendere parte alla riunione.

Prima di partecipare all'incontro di un'associazione di categoria è opportuno adottare le seguenti precauzioni al fine di evitare di discutere di argomenti "vietati":

1. le persone di IVS sono tenute a consultare l'ordine del giorno della riunione convocata e astenersi dal parteciparvi nel caso in cui esso preveda discussioni o scambi di informazioni sensibili dal punto di vista concorrenziale o il raggiungimento di intese restrittive (ad esempio, tramite l'approvazione di una delibera associativa che disponga o anche solo suggerisca un aumento dei prezzi);
2. in ogni caso, qualora una persona di IVS si trovi a partecipare a un incontro con imprese concorrenti nel corso del quale siano trattati argomenti sensibili dal punto di vista concorrenziale, deve immediatamente opporsi alla continuazione della discussione chiedendo che il tema sia eliminato dall'ordine del giorno della riunione.

In caso contrario, la persona di IVS deve abbandonare immediatamente la riunione, richiedendo espressamente che tanto le sue obiezioni quanto il suo abbandono della riunione siano formalmente verbalizzati. In aggiunta, la persona deve informare al più presto i Responsabili Interni della Compliance con riguardo a quanto accaduto.

4. le persone di IVS sono tenute ad astenersi dal prendere nota di quanto discusso (o farne oggetto di *e-mail* inviate all'interno o all'esterno di IVS).
3. Nel caso in cui un'associazione di categoria assuma iniziative, formuli proposte o prenda decisioni anche potenzialmente contrarie alle norme antitrust o alle regole di condotta formulate nel presente Manuale Antitrust, i rappresentanti delle società del Gruppo IVS in suddette associazioni devono:

i. esprimere il loro voto contrario, facendo risultare per iscritto le ragioni del proprio dissenso nel caso in cui tali iniziative richiedano una delibera; e

ii. qualora non sia richiesta una delibera, intraprendere tutte le azioni volte a prevenire tali azioni e, comunque, rendere esplicita la propria assoluta dissociazione da tali iniziative e condotte.

2.1.3 Attività di market intelligence

In linea di principio, l'attività di market intelligence posta in essere individualmente da IVS diretta ad acquisire informazioni di mercato al fine di meglio definire la propria strategia di *business* è lecita.

La prima regola è che in nessun caso le informazioni devono essere ottenute dai concorrenti medesimi. Come detto sopra, anche il solo scambio di informazioni sensibili con i concorrenti può comportare la violazione della normativa antitrust.

È lecito acquisire informazioni sui concorrenti dai clienti (ad esempio, nel corso di un negoziato in cui il cliente "mette in gara" la Società comunicando eventuali migliori offerte ricevute dai concorrenti), così come attraverso un'attività di monitoraggio e raccolta delle informazioni pubblicamente disponibili (avente ad oggetto, ad esempio, i prezzi al pubblico dei prodotti concorrenti rilevati presso i clienti).

Le modalità con le quali l'attività di market intelligence viene svolta riveste particolare importanza. Se, ad, esempio, l'attività di intelligence si traduce in un sistematico scambio tra concorrenti (anche attraverso terzi soggetti: clienti/società terze indipendenti) di informazioni sensibili, ciò costituisce una violazione della normativa antitrust. La interposizione di un soggetto tra la Società e le imprese concorrenti per lo scambio di informazioni non fa di per sé venir meno la natura illecita dello scambio.

Naturalmente, l'attività di market intelligence deve venire svolta nel rispetto anche delle altre norme dell'ordinamento (ci si riferisce, in particolare, alle norme che proteggono la riservatezza delle informazioni aziendali).

2.1.4 Partecipazione alla realizzazione di studi di mercato

Il grado di sensibilità delle informazioni dipende dal livello di aggregazione e dal periodo storico a cui sono riferite.

Nel caso in cui si collabori con un'associazione d'impresa ovvero con altri soggetti che svolgano attività di realizzazione di studi di mercato, occorre avere cura che i dati trasmessi:

(i) siano diffusi soltanto dopo un'adeguata aggregazione, e quindi non consentano l'individuazione delle condotte sul mercato di ciascuna impresa;

(ii) siano diffusi soltanto dopo che sia trascorso un sufficiente periodo di tempo: in linea di massima, i dati relativi a strategie commerciali dei concorrenti che risalgono ad almeno un anno prima non rivestono un rilievo anticoncorrenziale, al contrario di quelli che hanno ad oggetto una condotta in corso o futura;

(iii) siano forniti sempre a soggetti terzi (vale a dire, all'associazione di categoria e/o a consulenti indipendenti) e mai a concorrenti;

(iv) siano coperti da riservatezza.

2.1.5. Le Registrazioni

Con il termine "Registrazione" si intendono documenti, e-mail, appunti personali, registrazioni visive o sonore (come, ad esempio, le segreterie telefoniche) e qualsiasi altra forma di registrazione idonea a costituire un supporto di una comunicazione indipendentemente dal livello di responsabilità e rappresentatività dell'autore della Registrazione.

Le Registrazioni (si pensi ad esempio ad un'e-mail) sono spesso inaccurate ed imprecise. Ciò comporta che esse possono essere soggette ad interpretazioni che non rispecchiano il loro autentico significato. Ogni volta che una Registrazione viene creata, si deve tenere in conto che essa potrà entrare in possesso di una autorità antitrust che interpreterà il linguaggio ivi contenuto attribuendogli il significato più sfavorevole possibile (e più favorevole per la contestazione dell'illecito). È pertanto estremamente importante prestare attenzione nella redazione e nello scambio di documenti interni o destinati all'esterno e utilizzare un linguaggio appropriato, evitando frasi o affermazioni che diano anche solo l'apparenza di una condotta impropria, ovvero forniscano una rappresentazione fuorviante della posizione o degli obiettivi commerciali di IVS.

Le seguenti regole limitano i rischi connessi alle Registrazioni:

(i) evitare di creare inutili Registrazioni: ogni Registrazione creata oggi un giorno potrà essere resa pubblica dal destinatario oppure entrare in possesso di un'autorità antitrust;

(ii) utilizzare un linguaggio semplice, chiaro e accurato. Se ritenete che l'argomento sia suscettibile di esporre la Società ad una violazione della normativa antitrust, rivolgersi al Responsabile della Compliance prima di creare Registrazioni;

(iii) evitare qualsiasi espressione che possa suggerire che su un determinato argomento concorrenzialmente rilevante (i prezzi di rivendita, i costi delle materie prime, ecc.) le imprese del settore abbiano una visione comune, o peggio, abbiano deciso di adottare i medesimi comportamenti;

(iv) evitare qualsiasi espressione da cui sia possibile desumere che le strategie di marketing e commerciali siano basate su elementi diversi da decisioni autonome ed indipendenti della Società;

(v) abbiate cura di indicare la fonte di qualsiasi informazione relativa a prezzi, quote di mercato, ovvero di altra informazione concorrenzialmente sensibile relativa ai concorrenti (così da evitare di creare il sospetto che tale informazione provenga direttamente dai concorrenti);

(vi) non utilizzare diciture che possono creare dei sospetti (ad esempio "*Distruggere dopo aver letto");*

(vii) non speculare circa la legalità di un determinato comportamento;

(viii) considerato che le comunicazioni con gli avvocati esterni sono protette e non possono essere acquisite o utilizzate dalle autorità di concorrenza contro le imprese (c.d. privilegio legale), contrassegnare tali documenti con la formula "privilegiato e confidenziale – comunicazione avvocato-cliente" ed archiviare le predette comunicazioni separatamente dagli altri documenti (diversamente, le comunicazioni con gli avvocati interni non sono protette. Si raccomanda quindi di fare estremamente attenzione anche in questo tipo di comunicazioni);

(ix) evitare di utilizzare espressioni negative riferite ai concorrenti che manifestino l'intenzione, ad esempio, di eliminare un concorrente, oppure annullare la concorrenza da un determinato mercato. Piuttosto, utilizzare espressioni positive riguardo l'intenzione della Società di aumentare le proprie quote di mercato e le vendite.

2.2. Accordi illeciti

2.2.1 Accordi sui prezzi, ristorni ed altri elementi della politica commerciale di società del Gruppo

Nessun collaboratore può stipulare, negoziare o discutere accordi che possano comportare la violazione delle norme a tutela della concorrenza.

In particolare, sono assolutamente vietati accordi coi concorrenti sui prezzi, ristorni ed altri elementi della politica commerciale di società del Gruppo.

È vietato al personale del Gruppo concludere qualsiasi tipo di accordo con concorrenti (sia attuali che potenziali), relativo ai prezzi da praticare sul mercato, ai ristorni da riconoscere ai clienti, ai piani di marketing di società del Gruppo, a sconti, ad aumenti e/o riduzioni di prezzi, a metodi di fissazione o di determinazione dei prezzi.

2.2.2 Accordi per la ripartizione dei mercati dal punto di vista dei prodotti, dei clienti o delle aree geografiche

È vietato al personale del Gruppo concordare con concorrenti, siano essi effettivi o potenziali, la ripartizione tra società del Gruppo e loro concorrenti di vendite, clienti, territori, prodotti o servizi da fornire.

È ad esempio vietato:

1) concordare con un concorrente di non farsi concorrenza in relazione ai rispettivi portafogli clienti;

2) concordare con un concorrente di cessare di operare in una determinata zona;

3) concordare con un concorrente di investire in uno specifico settore piuttosto che in un altro o di specializzarsi in una specifica area o aspetto di un mercato.

2.2.3 Rapporti con concorrenti per subappalti (attivi e passivi)

Sono vietati i rapporti con società concorrenti per l'attribuzione di subappalti sia attivi che passivi che siano dettati da interessi diversi da quelli necessari a rendere al cliente il miglior servizio possibile.

Inoltre, i criteri sulla cui base è avvenuta l'attribuzione del subappalto, con le caratteristiche sopra specificate, devono essere tracciabili e conseguentemente risultare in modo esplicito e articolato in tutte le attività di scelta del subappaltatore svolte da tutti gli operatori aziendali coinvolti.

È inoltre fatto espresso divieto di reciprocamente condizionare la collaborazione col concorrente all'ottenimento di utilità ulteriori e diverse rispetto alla collaborazione nell'appalto e di causare un aggravio di spesa per il cliente, nonché di concordare con le imprese concorrenti l'assegnazione in subappalto di parte dei servizi e/o forniture all'impresa che rinuncia a partecipare alla gara.

2.2.4 Rapporti con un concorrente laddove IVS non abbia presenza territoriale e/o operativa adeguata

Sono vietate le collaborazioni con un concorrente dettate da interessi diversi da quelli necessari a rendere al cliente il miglior servizio possibile.

In ogni caso, ove la collaborazione sia dovuta alla difficoltà di IVS a prestare il servizio in una data area e con date modalità (ad esempio su specifica richiesta del cliente) è necessario che tale impedimento risulti in modo oggettivo e tracciabile.

È, inoltre, fatto espresso divieto a IVS di condizionare la collaborazione del concorrente all'ottenimento di utilità ulteriori e diverse rispetto alla copertura territoriale e funzionale e di causare un aggravio di spesa per il cliente.

2.2.5 Rapporti con concorrenti per subentri (attivi e passivi)

Nei casi in cui informazioni rilevanti da un punto di vista antitrust debbano essere scambiate con i concorrenti al fine di realizzare operazioni commerciali (ad esempio per subentri in contratti sia sul lato attivo che passivo) è necessario che lo scambio di informazioni sia:

1. finalizzato al raggiungimento dell'obiettivo per il quale è posto in essere;

2. finalizzato al perseguimento dell'interesse aziendale oggettivamente individuabile e dell'utilità per il cliente senza la previsione di utilità esterne ulteriori rispetto al rapporto oggetto di negoziazione;
3. circoscritto alle informazioni indispensabili per il raggiungimento di tale obiettivo;
4. tracciabile nei contenuti e negli scopi.

2.2.6 Partecipazione a gare a evidenza pubblica o a gare private (anche in ATI).

Il diritto antitrust vieta che le imprese concorrenti in una gara pubblica o privata si accordino per determinarne in anticipo l'esito finale.

È illecito concordare con i concorrenti:

(i) l'impresa aggiudicataria della gara (ad esempio determinando il livello dell'offerta più bassa e concordando con gli altri concorrenti le offerte fittizie, le c.d. "offerte di appoggio" o "offerte spalla") con offerte eccessivamente elevate al solo fine di favorire un'altra impresa e/o di far innalzare artificiosamente il prezzo di aggiudicazione;

(ii) la rinuncia a partecipare alla gara in favore di una o più altre imprese (e l'eventuale compensazione rappresentata dall'impegno a favorire l'aggiudicazione di una gara successiva o altri benefici commerciali);

(iii) un sistema che imponga una previa consultazione prima di presentare offerte di gara;

(iv) criteri che determinino una forbice di prezzo o altri elementi qualificanti l'offerta;

(v) un sistema di rotazione concordata delle assegnazioni nelle gare successive;

(vi) l'accordo di assegnare in subappalto parte dei lavori e/o servizi e/o forniture all'impresa che rinuncia a partecipare alla gara;

(vii) la rinuncia a presentare offerte.

Con riferimento, invece, alla cooperazione in relazione alla partecipazione congiunta ad una gara (ad esempio tramite la costituzione di un'associazione temporanea di imprese), è richiesto di verificare con i Responsabili Interni della Compliance qualsiasi ipotesi e in ogni caso di acquisire una lettera di impegno degli stessi partecipanti a non porre in essere determinati comportamenti illeciti ai sensi della normativa antitrust.

COMPORTAMENTI VIETATI

➢ Concordare con un concorrente i prezzi da applicare e/o i ristorni da riconoscere a determinati clienti o in determinate zone;

➢ Pretendere da un concorrente la restituzione di battute relative a clienti dallo stesso acquisiti;

➢ Promettere a un concorrente la restituzione di battute relative a clienti sottratti a tale concorrente;

➢ Scambiare con un concorrente informazioni relative ai costi o ai prezzi praticati a clienti o fornitori;

➢ Concordare con un concorrente di non partecipare a determinate procedure competitive (ovvero effettuare offerte consapevolmente non competitive) in cambio della sua non partecipazione ad altre, e viceversa;

➢ Concordare con un concorrente di boicottare un determinato cliente o fornitore;

➢ Telefonare a un concorrente per verificare la sua disponibilità a praticare termini e condizioni simili a quelle praticate dalle società del Gruppo IVS;

➢ Concordare con un concorrente la ripartizione di un territorio allo scopo di fare degli investimenti o ripartirsi clienti o aree;

➢ Discutere in riunioni di associazioni di categoria i prezzi da praticare, le condizioni di vendita, i piani strategici, la politica commerciale o di rapporti con clienti o fornitori;

➢ Subordinare la partecipazione in qualità di subappaltatore all'acquisizione di utilità esterne;

➢ Subordinare la concessione di subappalti a criteri diversi dall'interesse aziendale alla resa del miglior servizio al cliente (es. affidabilità del subappaltatore);

COMPORTAMENTI CONSENTITI

➢ Comunicare informazioni sui prezzi e volumi di produzione praticati ad un terzo non concorrente che poi elabori tali informazioni insieme a quella di altri concorrenti per renderla pubblica con l'osservanza di alcune precauzioni concernenti sia il contenuto dei dati forniti al terzo, sia la loro gestione da parte di quest'ultimo. In particolare: (i) dovrà essere assicurata l'inaccessibilità ai dati in forma disaggregata; (ii) devono essere

forniti solo dati storici, cioè di norma antecedenti di almeno 12 mesi rispetto al momento temporale in cui i dati sono forniti; (iii) i risultati ottenuti dall'organizzazione ed elaborazione dei dati devono essere distribuiti tra le imprese concorrenti esclusivamente in forma aggregata, idonea ad evitare che le imprese partecipanti possano essere individualmente identificate attraverso tali risultati, (iv) i risultati ottenuti dall'elaborazione dei dati forniti dai singoli e ad essi trasmessi non devono essere accompagnati da commenti, raccomandazioni o indicazioni di comportamento.

➢ Assistere alle riunioni delle associazioni di categoria (previa verifica dell'agenda della riunione accertando l'assenza di materie la cui discussione è proibita tra concorrenti).

➢ In caso di subentro nel rapporto con un cliente (per avere perso/conquistato un cliente, aggiudicato o perso la procedura competitiva), concordare con il concorrente le modalità tecniche e amministrative di subentro nella gestione.

➢ Sostituire gestore su cliente in perdita purché ciò avvenga senza acquisizione di utilità esterne (né per il vecchio gestore né per il nuovo) e senza danno per il cliente

➢ Partecipare a procedure competitive in ATI e scambiare le informazioni strettamente necessarie per l'effettuazione dell'offerta congiunta (è necessaria la stipulazione di accordi scritti, che provvedano anche sulla riservatezza, ed è inoltre opportuna la condivisione di condotte e valori atti ad evitare la commissione di illeciti)

CAPITOLO 3 - LA DOCUMENTAZIONE E IL LINGUAGGIO DA UTILIZZARE

Le Autorità Antitrust accertano spesso l'esistenza di violazioni della normativa antitrust ricorrendo a prove indiziarie, derivate dalle dichiarazioni rese da rappresentanti/dipendenti delle imprese interessate in comunicazioni commerciali, nel corso di incontri con imprese concorrenti e anche attraverso l'esame di note interne alle imprese o anche solo in scambi di e-mail interni alle imprese.

È, quindi, fondamentale evitare in ogni contesto l'utilizzo di espressioni ambigue o che possano dare l'impressione che si vogliano porre in essere condotte contrarie alla normativa antitrust, facendo sembrare illecite condotte che in realtà non lo sono.

3.1 La documentazione aziendale

Per evitare di danneggiare la società con espressioni linguistiche non appropriate, si riportano qui di seguito alcune regole che devono essere seguite dalle persone del gruppo IVS nella predisposizione di qualsiasi documento aziendale:

(i) considerare ogni bozza di documento come se dovesse diventare di pubblico dominio e come se fosse in ogni caso un documento definitivo;

(ii) considerare tutte le e-mail e relativi allegati come se fossero documenti ufficiali e pubblici, tenendo presente che anche se una e-mail o un *file* elettronico viene eliminato, è tecnicamente sempre possibile rintracciarlo e riprodurlo nel corso di un'investigazione o di una procedura amministrativa o giudiziaria;

(iii) evitare di utilizzare espressioni ambigue nei documenti che contengono informazioni sui concorrenti (ad esempio, specificando la fonte lecita delle informazioni riferite, onde evitare di dare la falsa impressione che tali informazioni sono state ottenute da, o con il consenso di, un concorrente);

(iv) evitare di dare l'impressione che le decisioni del gruppo siano prese per ragioni diverse dal perseguimento dell'interesse aziendale ovvero che siano frutto di un coordinamento con i concorrenti;

(v) chiedere ai Responsabili Interni della Compliance di rivedere documenti che possano avere rilevanza *antitrust* e trasmettergli eventuali comunicazioni ricevute da un concorrente che contengano informazioni sensibili

3.2 Comunicazioni con i legali esterni

I documenti che formano parte della corrispondenza tra un avvocato esterno ed il suo cliente sono protetti dalla riservatezza propria di tale rapporto professionale. Pertanto, in caso di indagini da parte dei funzionari di una autorità antitrust, le società del Gruppo possono legittimamente astenersi dal consegnare alle autorità i documenti relativi al rapporto con i legali esterni.

Si raccomanda, pertanto:

(a) di apporre su tutti i documenti inerenti la corrispondenza con gli avvocati esterni la dicitura: "Informazione privilegiata cliente-avvocato";

(b) di archiviare tale documentazione in armadi dedicati in modo che la stessa possa essere facilmente individuata in caso di ispezioni o altro.

Le comunicazioni con gli avvocati interni non sono invece protette. Si raccomanda quindi di fare estremamente attenzione anche in questo tipo di comunicazioni.

3.3 Archiviazione della documentazione

Nel corso di procedimenti istruttori delle Autorità Antitrust che coinvolgano (o potrebbero coinvolgere) il gruppo IVS, è vietato distruggere alcun documento potenzialmente riferibile a condotte contrarie alla normativa antitrust.

Tale divieto resterà in vigore fino a quando non sia notificata la fine dell'attività investigativa.

È comunque sempre vietato distruggere documenti o *files* elettronici soltanto perché si ritiene che possano contenere delle informazioni dannose o pericolose, in quanto l'eventuale distruzione di tale documentazione comporterebbe un aggravamento della posizione del gruppo IVS in caso di accertamento di un'infrazione da parte delle Autorità Antitrust ed in generale nei rapporti con l'Autorità Antitrust.

CAPITOLO 4 – LE OPERAZIONI DI CONCENTRAZIONE

Ai sensi del Regolamento (CE) n. 139/2004 relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese e dell'art 6 della L. 287/90, alcune operazioni tra imprese devono essere notificate alle competenti Autorità Antitrust al fine di consentire un controllo preventivo a tutela della conservazione di una equilibrata struttura del mercato e una concorrenza effettiva.

Il controllo preventivo sulle operazioni di concentrazione cui mira tale disciplina ha lo scopo di evitare che attraverso acquisizioni, fusioni e scissioni si determini un'eccessiva concentrazione del mercato o in una parte sostanziale di esso, in particolare attraverso la creazione o il rafforzamento di posizioni dominanti. Per rendere possibile un effettivo e tempestivo controllo delle operazioni suscettibili di incidere sulla struttura concorrenziale dei mercati, devono essere obbligatoriamente notificate prima della loro realizzazione:

- le operazioni che configurino una "concentrazione tra imprese" ai sensi del diritto antitrust;

e

- in cui le imprese coinvolte superino determinate soglie (spesso legate al fatturato realizzato dalle imprese interessate nella giurisdizione in questione) .

La nozione di "concentrazione" riguarda tutte le operazioni che producono una modifica duratura del controllo (di diritto o di fatto) delle imprese interessate, quali ad esempio:

- la creazione di una *joint-venture*, qualora la stessa eserciti stabilmente tutte le funzioni di una entità economica autonoma (la cosiddetta impresa comune a pieno titolo);
- l'acquisizione di una partecipazione azionaria idonea a conferire controllo (esclusivo o congiunto) sulle decisioni strategiche di un'altra impresa (anche tramite specifiche previsioni di *governance*);
- l'acquisizione di rami d'azienda, beni o *asset*, cui si possa chiaramente ricondurre un fatturato;
- la fusione di imprese indipendenti;
- il passaggio di una società da una situazione di controllo congiunto ad una di controllo esclusivo e viceversa.

Laddove l'operazione sia una concentrazione notificabile e siano superate le soglie di fatturato previste dalle norme nazionali (per quanto riguarda quelle previste dalla normativa italiana, aggiornate annualmente dall'AGCM, le stesse ammontano nel 2024 a 567 milioni di euro per il fatturato complessivamente realizzato nel territorio italiano dall'insieme delle imprese interessate e 35 milioni di euro per il fatturato realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate)[3] o fissate dal Regolamento (CE) n. 139/2004, l'obbligo di notifica deve essere adempiuto prima del perfezionamento giuridico dell'operazione e dopo la conclusione dell'accordo.

Fino all'emanazione dell'autorizzazione da parte dell'autorità competente le parti sono soggette ad un obbligo di *standstill*, ovvero un divieto di implementazione dell'operazione di concentrazione. La violazione dell'obbligo di notifica o dell'obbligo di *standstill* può comportare l'irrogazione di sanzioni da parte dell'autorità competente ovvero l'obbligo di ripristinare la situazione precedente, laddove la concentrazione sia stata realizzata in violazione dell'obbligo di *standstill* e sia successivamente dichiarata incompatibile con la normativa antitrust.

La Commissione Europea può imporre sanzioni fino al 10% del fatturato globale del gruppo alle imprese che non comunicano l'operazione prima di averla realizzata e/o realizzano un'operazione prima di aver ottenuto l'autorizzazione; in Italia nel caso in cui le imprese realizzino un'operazione che sia stata vietata, l'AGCM impone sanzioni amministrative pecuniarie non inferiori all'1% e non superiori al 10% del fatturato delle attività di impresa oggetto della concentrazione, mentre se le imprese non hanno adempiuto all'obbligo di comunicazione preventiva l'AGCM può imporre sanzioni fino all'1% del loro fatturato.

È poi opportuno ricordare come che l'attività di *due diligence* legale effettuata sulla potenziale attività *target* dovrebbe coprire anche gli aspetti relativi al rispetto da parte della società *target* delle regole di concorrenza in precedenza richiamate anche al fine di negoziare, se del caso, la ripartizione tra IVS e società *target* di eventuali costi derivanti dalla violazione della normativa antitrust.

---

[3] Per completezza, si segnala che, ai sensi dell'art. 16, co. 1-*bis*, della legge n. 287/1990, l'AGCM può richiedere alle imprese interessate una notifica *post-closing* di una concentrazione laddove ricorrano le seguenti condizioni cumulative: (i) sia superata una delle due soglie di fatturato di cui all'art. 16, co. 1, della legge n. 287/1990, ovvero il fatturato totale realizzato a livello mondiale dall'insieme delle imprese interessate sia superiore a € 5 miliardi; (ii) l'operazione comporti concreti rischi per la concorrenza nel mercato nazionale, o in una sua parte rilevante, tenuto anche conto degli effetti pregiudizievoli per lo sviluppo e la diffusione di imprese di piccole dimensioni caratterizzate da strategie innovative; e (iii) non siano trascorsi oltre sei mesi dal perfezionamento dell'operazione.

In particolare, nello svolgimento della *due diligence* nel caso di acquisizione di un'azienda o di una parte delle sue attività e al fine di evitare sorprese e individuare i punti deboli da correggere successivamente, vanno considerati i seguenti punti:

• valutazione attenta del programma di compliance dell'azienda *target* – se esistente

– per determinare se vi sono risorse sufficienti, se la persona responsabile per il programma abbia sufficiente esperienza e revisione delle procedure di valutazione dei rischi di *compliance*. Presa in visione dei manuali e rapporti di audit al fine di valutare l'efficacia del programma antitrust;

• valutazione del profilo di rischio dell'azienda *target* alla luce della natura delle attività svolte e del mercato in cui opera, nonché delle modalità di svolgimento dell'attività (per esempio, vengono utilizzati intermediari, consulenti, terzi, partner di *joint-venture*?) e, infine, del profilo dei clienti e dei concorrenti dell'azienda;

• verifica se siano in corso indagini di *compliance* (interna o esterna). In caso affermativo appare indispensabile acquisire le relazioni sulle indagini antitrust in corso (incluse quelle in sospeso, a rischio o impreviste).

Ulteriori attività che potrebbero/dovrebbero essere svolte riguardano (i) l'accertamento dell'esistenza di procedure/contenziosi antitrust conclusi (entro un determinato periodo di tempo) in cui l'azienda *target* sia stata parte; (ii) l'accertamento della esistenza di sanzioni/multe/risarcimenti del danno comminati all'azienda *target* o rimedi/impegni (strutturali e/o comportamentali) assunti dall'azienda *target* (entro un determinato periodo di tempo) a seguito di violazione del diritto antitrust; (iii) dettagli in merito alla partecipazione dell'azienda *target* ad associazioni di categoria, copia dello statuto dell'associazione in questione, descrizione dei suoi scopi e copia dei verbali delle ultime riunioni; (iv) la partecipazione in attività di produzione congiunta, logistica comune, distribuzione congiunta/accordi di vendita o appalto congiunto (indipendentemente dal fatto che tali accordi siano più o meno formali, incorporati o meno nei contratti) e (v) l'accertamento dell'esistenza delle autorizzazioni eventualmente necessarie al controllo delle operazioni di concentrazione più rilevanti dell'azienda *target* (al fine di assicurare che la stessa abbia ottenuto tutte le autorizzazioni del caso, ossia che non abbia eseguito un'operazione di concentrazione senza avere prima ottenuto le autorizzazioni necessarie sotto il profilo antitrust).

CAPITOLO 5 – LE ISPEZIONI DEI FUNZIONARI DELLE AUTORITÀ ANTITRUST

Nell'ambito delle istruttorie relative all'applicazione della normativa antitrust, le Autorità Antitrust possono richiedere alle imprese di fornire informazioni e documenti necessari al fine di individuare eventuali violazioni delle regole di concorrenza. Qualsiasi richiesta di informazioni pervenuta da un'Autorità Antitrust andrà portata all'attenzione dei Responsabili Interni della Compliance e dovrà ricevere per iscritto risposte veritiere e complete. Risposte incomplete o non veritiere possono essere punite con sanzioni pecuniarie (ad esempio in Italia è prevista una sanzione il cui importo può giungere anche fino all'1% del fatturato dell'impresa destinataria della richiesta).

Per lo svolgimento dell'attività di vigilanza e prevenzione delle condotte antitrust, le autorità Antitrust dispongono di una serie di poteri istruttori, fra cui il potere di:

(a) formulare richieste scritte di informazione e documenti necessari all'individuazione delle violazioni alle regole di concorrenza;

(b) svolgere ispezioni a sorpresa, dunque senza preavviso (cd "*dawn raids*"), presso le imprese e le associazioni di categoria avendo accesso a tutti i locali, terreni e mezzi di trasporto dell'impresa, così come ad ogni altro luogo in cui vi sia il ragionevole sospetto che siano conservati documenti aziendali rilevanti per il procedimento, compresa l'abitazione di dirigenti, amministratori e altri membri del personale delle imprese o associazioni di imprese interessate (in tale ultimo caso, solo previa autorizzazione con decreto motivato emesso dal procuratore della Repubblica del luogo ove deve svolgersi l'ispezione). In caso di ispezioni fuori dai locali aziendali, i funzionari non possono comunque avere accesso a oggetti - né estrarre copia di documenti - strettamente attinenti alla sfera personale dell'individuo;

(c) interrogare i dipendenti della società, nel corso di una ispezione, chiedendo immediate spiegazioni in merito a fatti o documenti pertinenti all'oggetto delle indagini, nonché raccogliere deposizioni spontanee che possono essere verbalizzate; a tale riguardo, tuttavia, va precisato che, anziché fornire immediatamente risposte orali, che potrebbero risultare incomplete o non del tutto vere, è vivamente raccomandato di riservarsi di far pervenire una risposta scritta all'Autorità Antitrust a valle dell'ispezione;

(d) consultare esperti, disporre perizie o analisi statistiche ed economiche in ordine a qualsiasi elemento rilevante ai fini dell'istruttoria.
Gli ispettori non hanno tuttavia il diritto di accedere alla corrispondenza intercorsa tra le imprese e i loro avvocati (c.d. *legal privilege*), né possono formulare richieste di informazioni la cui risposta potrebbe comportare l'ammissione di un'infrazione (c.d. divieto di autoincriminazione). Qualora insorga un disaccordo con gli ispettori in merito alla riservatezza di determinati documenti (in quanto coperti dal *legal privilege*), il personale dell'impresa presente alle operazioni deve proporre agli ispettori di elencare e sigillare i documenti in questione in un plico, assicurandosi che ne sia fatta menzione nel verbale di ispezione (sul punto, v. anche quanto precisato al punto 3.2).

5.1. Come si svolgono gli accessi

L'accesso ai luoghi della società si svolge generalmente con le seguenti modalità:
1) i funzionari dell'autorità antitrust si presentano di norma durante l'orario d'ufficio senza preavviso ed in alcuni casi accompagnati da altri pubblici ufficiali (di regola la Guardia di Finanza);
2) al loro arrivo, i funzionari, di regola, chiedono di parlare con un amministratore o un dirigente della società. Essi si identificano fornendo nome e funzione e devono dichiarare di essere in visita ufficiale; di norma, i funzionari non forniscono altre notizie fino all'arrivo di un amministratore o di un dirigente;
3) all'arrivo di questi ultimi il funzionario comunica privatamente la finalità della visita ed è obbligato a consegnare la copia della decisione dell'autorità competente con la quale è stata autorizzata l'ispezione;
4) i funzionari non hanno il potere di fare uso della forza per entrare o accedere ai locali della società ma possono farsi assistere dalle autorità competenti;
5) la società ha il diritto di contattare i propri legali esterni, i quali potranno presenziare alle indagini, ma non potrà ritardare le operazioni fino al loro arrivo;
6) durante gli accertamenti, i funzionari possono:
• controllare i libri sociali e ogni altro documento relativo, pertinente e presente presso la società, su qualsiasi tipo di supporto (cartaceo, informatico, etc.);
• fare od ottenere, in qualsiasi forma, copie o estratti dei suddetti documenti senza però potere trattenere gli originali;
• domandare alle autorità competenti (di regola la Guardia di Finanza) di apporre sigilli a vari locali, a libri o documenti aziendali per la durata degli accertamenti e nella misura necessaria al loro espletamento;
• esaminare tutto ciò che è pertinente all'oggetto delle indagini, inclusi eventuali data-base informatici.

5.2 Modalità di comportamento in caso di accesso funzionari delle autorità antitrust

In occasione dell'accesso dei funzionari delle autorità antitrust il personale deve osservare i seguenti comportamenti:
1) Informare immediatamente un amministratore delegato e i Responsabili Interni della Compliance;
2) rispondere alle domande del funzionario e consegnare eventuali documenti solo dopo aver ricevuto l'assenso di un rappresentante dei Responsabili Interni della Compliance o di un legale del Gruppo che dovrà essere presente durante tutto il periodo dell'ispezione. Atteso che le dichiarazioni rese verranno verbalizzate, le risposte alle domande devono essere il più concise possibili e, se non si è a conoscenza della risposta, ovvero se la domanda richiede una risposta complessa ovvero dati della cui esattezza e accuratezza non si sia certi, occorre riservarsi di fornire una risposta in un momento successivo. Si precisa che il rifiuto di fornire le informazioni o di esibire i documenti, ovvero la comunicazione e/o l'esibizione di documenti non veritieri può comportare l'irrogazione di sanzioni amministrative pecuniarie e può venire qualificato come illecito avente rilevanza penale;
3) evitare che durante l'accertamento il funzionario sia lasciato solo; assicurarsi che lo stesso sia continuamente accompagnato da una persona tra i Responsabili Interni della Compliance o altre persone designate dal medesimo, se i funzionari sono più di uno;
4) evitare di avere colloqui con il Funzionario senza l'assenso dei Responsabili Interni della Compliance;
5) non ostacolare l'ispezione; ove venga richiesto uno specifico documento, esso deve essere ricercato immediatamente e consegnato al rappresentante dei Responsabili Interni della Compliance (o al funzionario dell'autorità, se in presenza del delegato interno che segue l'ispezione);
6) i dipendenti non devono rivelare a terzi (neppure ad altri dipendenti di IVS Group i cui uffici sono ubicati in un luogo differente rispetto a quelli in cui si sta svolgendo l'ispezione) dell'esistenza dell'ispezione.

L’assoluta riservatezza circa l’ispezione è necessaria in quanto nel caso venga rivelata a terzi soggetti, potenziali sospettati della medesima infrazione contestata a IVS Group, ciò potrebbe essere usato come elemento probatorio rilevante ai fini dell’accertamento di un cartello. Inoltre, la riservatezza protegge l’interesse di IVS Group a “gestire” le modalità di comunicazione all’esterno dell’avvenuta ispezione al fine di minimizzare potenziali danni di immagine;

7) durante l’ispezione è necessario permettere l’accesso ad ogni tipo di file informatico; non è obbligatorio rivelare la “Password” per accedere a tali documenti, ma è necessario permettere l’accesso ai *files* elettronici ed ai *database*; ciò deve avvenire sempre alla presenza di un rappresentante tra i Responsabili Interni della Compliance; soltanto la corrispondenza con i legali esterni o i documenti di legali interni che facciano riferimento a parere ricevuti o che siano protetti dalla dicitura “informazione privilegiate cliente avvocato” possono essere sottratti all’ispezione;

8) documenti cartacei: ogni documento va fotocopiato in doppia copia (di cui una da trattenere da parte delle società); prima di consegnare una copia al funzionario è necessario mostrarla al rappresentante dei Responsabili Interni della Compliance o di un legale indicato dalla Società presente all’ispezione;

9) non modificare al termine dell’ispezione l’ordine dei documenti oggetto della stessa fino a quando non si sia tenuta una riunione interna di valutazione dell’accertamento;

10) è assolutamente vietato distruggere o rimuovere documenti cartacei o elettronici;

11) Al termine dell’ispezione occorrerà assicurarsi che il verbale di ispezione redatto dai funzionari sia accurato e richiederne copia unitamente a quella delle trascrizioni delle interviste formali ai dipendenti della società eventualmente effettuate nel corso dell’ispezione;

12) Nel formulare la richiesta di confidenzialità in relazione ai documenti copiati (in attesa di una loro successiva puntuale verifica) è opportuno riservarsi in ogni caso il diritto di contestare il potere dei funzionari di copiare/sequestrare documenti in base al *legal privilege* o all’oggetto dell’istruttoria;

13) Qualora l’ispezione abbia una durata superiore ad una giornata lavorativa, i Responsabili Interni della Compliance e il personale della Società dovranno assicurarsi che nessun dipendente violi i sigilli apposti dai funzionari.

CAPITOLO 6 – LE SANZIONI DISCIPLINARI INTERNE E IL SISTEMA INCENTIVANTE.

La violazione da parte di qualsiasi soggetto riconducibile all'organizzazione di IVS Group (dirigenti, dipendenti, collaboratori, agenti, etc.) delle regole contenute in questo manuale oltre ad esporre l'impresa alle sanzioni e alle ulteriori conseguenze negative descritte nel Capitolo 1, rappresenta altresì un inadempimento degli obblighi derivanti dal contratto di lavoro e pertanto comporta l'applicazione di sanzioni disciplinari proporzionate alla condotta e alla sua gravità, previste dalle norme di legge e di contratto collettivo applicabili.

6.1. La tipologia di sanzioni

In particolare, queste sanzioni comprendono:

- richiami;
- arretramento nell'inquadramento / mancata promozione;
- perdita di componenti retributive;
- licenziamento con o senza preavviso;
- risarcimento del danno / revoca di bonus / revoca di prestazioni pensionistiche.

6.2. Fattori attenuanti

Il sistema sanzionatorio prevede fattori attenuanti, quali:

- la piena cooperazione del dipendente all'indagine interna;
- la circostanza che il dipendente non ricopra un ruolo dirigenziale;
- la circostanza che il dipendente non fosse obbligato a partecipare a corsi di formazione sulla normativa antitrust;
- la buona fede del dipendente e il fatto che abbia agito in conformità a un parere legale;
- la circostanza che il comportamento sia stato sanzionato o incoraggiato dal diretto responsabile dell'impiegato.

6.3. Fattori aggravanti

Di contro, il sistema sanzionatorio prevede anche fattori aggravanti, quali:

- la mancata cooperazione o il silenzio su circostanze riconosciute come rilevanti ai fini dell'indagine;
- la copertura di un ruolo manageriale da parte dell'indagato;
- la partecipazione del dipendente a corsi di formazione antitrust e la sua conoscenza degli standard di condotta richiesti;
- la mancata partecipazione del dipendente ai corsi di formazione sulla normativa antitrust;
- la recidività del dipendente;
- l'aver incoraggiato i propri colleghi a prendere parte all'azione illecita;
- l'aver disatteso o l'aver evitato di chiedere un parere legale prima di porre in essere l'attività in violazione della legge antitrust.

L'irrogazione di tali sanzioni viene ancor più giustificata dal fatto che IVS Group ha predisposto tutte le dovute misure preventive affinché qualsiasi soggetto riconducibile all'organizzazione aziendale fosse a conoscenza delle tematiche antitrust nonché avesse un'approfondita consapevolezza dei rischi antitrust che potrebbero derivare dall'attività svolta.

In aggiunta, tramite l'incaricato Responsabile della Compliance, IVS Group prevede che vengano svolte mirate attività di formazione adeguate alla dimensione e al contesto aziendale di modo che le regole di concorrenza costituiscano parte integrante della cultura e della politica aziendale. Motivo per cui l'attività di formazione viene ripetuta in maniera periodica di pari passo con il contesto ed il rischio antitrust, provvedendo alla preventiva individuazione delle aree aziendali considerate più sensibili (ad esempio: l'area commerciale).

- Allo stesso modo e per le ragioni sopracitate IVS Group prevede anche un adeguato sistema di misure incentivanti funzionali al rispetto della normativa antitrust che vanno dalla lettera di encomio ad un riconoscimento di un premio in denaro fino a Euro 200,00 (duecento) lordi.
- Particolarmente rilevanti sono anche le misure incentivanti/premiali da adottare nei confronti del Responsabile della Compliance affinché questo sia adeguatamente motivato ad assicurare la piena operatività ed efficacia del programma stesso. Tali misure vengono espressamente descritte e definite nel contratto stipulato con il consulente esterno nominato per lo svolgimento di tale attività.

CAPITOLO 7- INDICAZIONI OPERATIVE PER L'APPLICAZIONE DEL MANUALE DI ANTITRUST COMPLIANCE.

Regole di comportamento

Si indicano di seguito, con riferimento a ciascuna fattispecie illecita descritta nel Manuale Antitrust, i comportamenti che si suggerisce di adottare nella gestione quotidiana della propria attività professionale e quelli da cui, al contrario, è indispensabile astenersi per evitare possibili rischi antitrust.

(A) Intese

(I) Intese orizzontali

Il rischio di essere coinvolti in intese anticoncorrenziali è presente in tutte le occasioni, siano esse formali o informali, in cui ci si confronta con i concorrenti, sia in contesti di business che sociali. Quando ci si confronta con i concorrenti:

NON SI DEVE:

- discutere o accordarsi con i concorrenti sui prezzi (o sulle singole componenti e modalità di composizione del prezzo), sulla tempistica dei mutamenti dei prezzi o su altri termini e condizioni contrattuali;
- discutere o concordare restrizioni con riferimento ai mercati e/o ai clienti;
- discutere o concordare l'esclusione di concorrenti, clienti, distributori o fornitori dal mercato;
- discutere o concordare ogni variazione (e.g. fissazione, aumento, diminuzione) della produzione/offerta di servizi;
- concordare con i concorrenti l'applicazione di prezzi, condizioni di vendita o di pagamento diverse a clienti che versano in situazioni analoghe o condizioni uguali a clienti che versano in condizioni diverse;
- dare accesso, scambiare, cercare di avere accesso e discutere informazioni aziendali non pubbliche o confidenziali (e.g. prezzi, sconti, margini, costi di produzione o distribuzione, investimenti, piani, volumi e strategie di produzione/distribuzione, profittabilità, programmi di attività e commercializzazione, programmi di sviluppo dei prodotti, lancio di nuovi prodotti, etc.).

SI DEVE:

- ricordare che un accordo anticoncorrenziale non deve essere necessariamente stipulato in forma scritta o essere vincolante per le parti;
- determinare il prezzo del servizio e prendere le proprie decisioni commerciali in assoluta autonomia ed indipendentemente dai concorrenti;
- agire in maniera indipendente sul mercato ed in forza di informazioni proprie;
- valutare la compatibilità delle iniziative contrattuali con le norme sulla concorrenza con l'ausilio dei Responsabili Interni della Compliance;
- evitare qualsiasi contatto che comporti uno scambio di informazioni commerciali sensibili attinenti alle attività della Società;
- prima di prendere parte a qualsiasi riunione, comitato, gruppo di lavoro o tavolo cui partecipino concorrenti, verificare attentamente che l'ordine del giorno sia conforme al diritto antitrust, consultando preventivamente i Responsabili Interni della Compliance in caso di dubbio. A seguito dell'incontro, verificare attentamente che ciò che è stato discusso sia stato correttamente riportato nel verbale e, in caso di palese difformità con il diritto antitrust, consultare i Responsabili Interni della Compliance;
- documentare le fonti delle informazioni acquisite legittimamente (e.g. tramite rivenditori), annotando, ad esempio, data di acquisizione ed origine dell'informazione, onde, all'evenienza, poter dimostrare che il possesso di certi dati non deriva da contatti illeciti tenuti con i concorrenti;
- tenere sempre presente che una scelta di parole inappropriata per redigere un documento, destinato ad essere circolato all'esterno o all'interno della Società, può rendere sospetta un'attività lecita.

<u>Partecipazione ad associazioni</u>

NON SI DEVE:

- partecipare, attivamente o passivamente, in particolare, in occasione di riunioni in organismi associativi o incontri "ufficiosi" tra membri di associazioni di categoria, a discussioni che riguardano informazioni commerciali sensibili;

- condividere informazioni sensibili durante eventi sociali a margine degli incontri ufficiali;
- fornire informazioni commerciali sensibili (dati di mercato utili al fine di elaborare statistiche) ad associazioni o a soggetti terzi senza preventiva verifica con i Responsabili Interni della Compliance.

SI DEVE:

- partecipare alle riunioni solo dopo aver verificato l'ordine del giorno, eventualmente, chiedendo chiarimenti ove lo stesso non fosse sufficientemente dettagliato;
- qualora sorgano dubbi sulla conformità della discussione alla disciplina antitrust far annotare il proprio dissenso (accertandosi che ciò venga debitamente verbalizzato), abbandonare la riunione e informare i Responsabili Interni della Compliance.

Scambio di informazioni commerciali sensibili

Non tutti gli scambi di informazioni tra concorrenti sono di per sè illeciti; per questo motivo è necessario valutare caso per caso la natura delle informazioni scambiate ed il contesto in cui esse si inseriscono. In ogni caso, il principio generale da tenere presente è che non si devono scambiare informazioni tra concorrenti, se ciò non è necessario. Ove si proceda a tale scambio, è fondamentale adottare le seguenti cautele.

Nel caso vi sia uno scambio diretto di informazioni con i concorrenti:

NON SI DEVE:

- condividere informazioni commerciali sensibili con i concorrenti (e.g. prezzi, sconti, margini, costi di produzione o distribuzione, investimenti, piani, volumi e strategie di produzione/distribuzione, profittabilità, programmi di attività e commercializzazione, programmi di sviluppo dei prodotti, lancio di nuovi prodotti, etc.), indipendentemente dal mezzo di comunicazione utilizzato (e-mail, telefonate, incontri, riunioni, WhatsApp etc.);
- lasciare senza risposta le e-mail aventi ad oggetto informazioni commerciali sensibili ricevute da un concorrente (si veda sotto, sezione "si deve");
- partecipare a qualsiasi riunione, tavolo, gruppo di lavoro, comitato, evento sociale se comportano discussioni illecite sotto il profilo antitrust.

SI DEVE:

- essere consapevoli che il rischio di uno scambio illecito di informazioni commerciali sensibili sussiste in qualsiasi contesto privato o professionale;
- rifiutare di discutere argomenti commercialmente sensibili in qualsiasi contesto. Se si ricevono informazioni commerciali sensibili tramite mail, rispondere per iscritto che non si è interessati a riceverle e chiedere cortesemente al concorrente di cessare di inviarvi siffatte mail;
- conservare traccia delle discussioni o degli incontri con i concorrenti;
- opporsi alla discussione e abbandonare immediatamente le riunioni o gli incontri aventi ad oggetto discussioni illecite ed assicurarsi che l'allontanamento/opposizione vengano trascritti nel verbale della riunione;
- informare dell'accaduto i Responsabili Interni della Compliance per iscritto.

Nel caso si acquisiscano informazioni commerciali sensibili dei concorrenti attraverso fornitori:

NON SI DEVE:

- contattare un concorrente per discutere/verificare/accertare che le informazioni ricevute dai fornitori siano vere e attendibili.

SI DEVE:

- tenere traccia scritta della fonte delle informazioni ricevute.

Quando si partecipa ad una gara:

NON SI DEVE:

- discutere con i concorrenti il merito della gara prima o durante la partecipazione alla stessa;
- inviare ai concorrenti e-mail e/o messaggi aventi ad oggetto la gara a cui si ha intenzione di partecipare;
- condividere o fornire informazioni di ogni genere sulla propria offerta ai concorrenti;
- discutere e/o concordare con i concorrenti la fissazione del prezzo e/o le specifiche tecniche dell'offerta;

- concordare con i concorrenti strategie riparatorie dei singoli lotti oggetto di gara (e.g. non presentando nessuna offerta o presentando offerte c.d. di comodo o fittizie);
- presentare un'offerta mediante ATI (associazione temporanea d'imprese) qualora si disponga dei requisiti tecnici e delle capacità economiche per partecipare individualmente;
- discutere o comunque ricevere o scambiare informazioni con le imprese che partecipano ad una gara indetta da un concorrente relative alle condizioni tecniche ed economiche delle offerte da presentare o presentate.

SI DEVE:

- formulare la propria offerta in maniera indipendente basandosi su fonti di informazione lecite;
- conservare tutti i documenti che provano che l'offerta presentata sia orientata ai costi sostenuti;
- in caso di presentazione di un'offerta mediante ATI, contattare preventivamente i Responsabili Interni della Compliance.

(II) Intese verticali

Le intese verticali che intercorrono tra operatori appartenenti a livelli diversi della catena di produzione possono generare effetti pro-competitivi sul mercato e, pertanto, generalmente, godono di un trattamento più favorevole rispetto a quelle orizzontali. Nonostante ciò, è comunque necessario valutarle attentamente.

NON SI DEVE:

Senza valutare il potere di mercato del fornitore, dell'acquirente o di entrambi, inserire nei contratti con i fornitori:

- Clausole di distribuzione/fornitura esclusiva;
- clausole di non concorrenza/acquisto esclusivo;
- clausole che prevedano ripartizioni territoriali.

SI DEVE:

- valutare la conformità delle iniziative contrattuali alle norme sulla concorrenza con l'ausilio dei Responsabili Interni della Compliance.

(III) Abuso di Posizione Dominante

NON SI DEVE:

- applicare prezzi o altre condizioni contrattuali in maniera differente o discriminatoria in assenza di giustificazioni di natura economica e/o commerciale, salva esplicita approvazione preventiva da parte dei Responsabili Interni della Compliance, ricorrendone i presupposti di legittimità;
- subordinare l'acquisto di un prodotto/servizio da parte del cliente all'acquisto di un altro prodotto o servizio non funzionalmente collegato e/o indipendente dal primo;
- concedere sconti fedeltà al cliente subordinatamente al fatto che quest'ultimo si impegni ad acquistare dalla Società prodotti/servizi per la totalità (o la maggior parte) del proprio fabbisogno;
- applicare prezzi sottocosto.

SI DEVE:

- consultare i Responsabili Interni della Compliance in caso di dubbi sulla sussistenza di una posizione dominante della Società in un determinato mercato;
- consultare sempre i Responsabili Interni della Compliance, al fine di una esplicita approvazione preventiva, prima di adottare una strategia commerciale che preveda un aumento di prezzo dei prodotti/servizi offerti sul mercato.

ALLEGATI

Articolo 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea (TFUE)

1. Sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, tutte le decisioni di associazioni di imprese e tutte le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra Stati membri e che abbiano per oggetto e per effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune ed in particolare quelli consistenti nel:

a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni di transazione;

b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti;

c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;

d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, così da determinare per questi ultimi uno svantaggio nella concorrenza;

e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari, che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi.

2. Gli accordi o decisioni, vietati in virtù del presente articolo, sono nulli di pieno diritto.

3. Tuttavia, le disposizioni del paragrafo 1 possono essere dichiarate inapplicabili:

- a qualsiasi accordo o categoria di accordi fra imprese,
- a qualsiasi decisione o categoria di decisioni di associazioni di imprese, e
- a qualsiasi pratica concordata o categoria di pratiche concordate, che contribuiscano a migliorare la produzione o la distribuzione dei prodotti o a promuovere il progresso tecnico o economico, pur riservando agli utilizzatori una congrua parte dell'utile che ne deriva, ed evitando di:

a) imporre alle imprese interessate restrizioni che non siano indispensabili per
raggiungere tali obiettivi;

b) dare a tali imprese la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti di cui trattasi.

Articolo 2 della L. 10 ottobre 1990, n. 287 - Norme per la tutela della concorrenza e del mercato

1. Sono considerati intese gli accordi e/o le pratiche concordati tra imprese nonché le deliberazioni, anche se adottate ai sensi di disposizioni statutarie o regolamentari, di consorzi, associazioni di imprese ed altri organismi similari.

2. Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel:

a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali;

b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi, o gli accessi al mercato, gli investimenti, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico;

c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;

d) applicare, nei rapporti commerciali con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza;

e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti
di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun rapporto con l'oggetto dei contratti stessi.

3. Le intese vietate sono nulle ad ogni effetto.

Articolo 5 della L. 10 ottobre 1990, n. 287

1. L'operazione di concentrazione si realizza:

a) quando due o più imprese procedono a fusione;

b) quando uno o più soggetti in posizione di controllo di almeno un'impresa ovvero una o più imprese acquisiscono direttamente od indirettamente, sia mediante acquisto di azioni o di elementi del patrimonio, sia mediante contratto o qualsiasi altro mezzo, il controllo dell'insieme o di parti di una o più imprese;

c) quando due o più imprese procedono alla costituzione di un'impresa comune che esercita stabilmente tutte le funzioni di un'entità autonoma.

2. L'assunzione del controllo di un'impresa non si verifica nel caso in cui una banca o un istituto finanziario acquisti, all'atto della costituzione di un'impresa o dell'aumento del suo capitale, partecipazioni in tale impresa al fine di rivenderle sul mercato, a condizione che durante il periodo di possesso di dette

partecipazioni, comunque non superiore a ventiquattro mesi, non eserciti i diritti di voto inerenti alle partecipazioni stesse.
3. Qualora l'operazione di costituzione di un'impresa comune che realizza una concentrazione abbia per oggetto o per effetto il coordinamento del comportamento di imprese indipendenti, tale coordinamento é valutato secondo i parametri adottati per la valutazione delle intese restrittive della libertà di concorrenza, al fine di stabilire se l'operazione comporti le conseguenze di cui all'articolo 6. In tale valutazione l'Autorità tiene conto, in particolare, della presenza significativa e simultanea di due o più imprese fondatrici sullo stesso mercato dell'impresa comune, o su un mercato situato a monte o a valle di tale mercato, ovvero su un mercato contiguo strettamente legato a detto mercato, nonché della possibilità offerta alle imprese interessate, attraverso il loro coordinamento risultante direttamente dalla costituzione dell'impresa comune, di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti e servizi in questione.

Articolo 6 della L. 10 ottobre 1990, n. 287

1. Nei riguardi delle operazioni di concentrazione soggette a comunicazione ai sensi dell'articolo 16, l'Autorità valuta se ostacolino in modo significativo la concorrenza effettiva nel mercato nazionale o in una sua parte rilevante, in particolare a causa della costituzione o del rafforzamento di una posizione dominante. Tale situazione deve essere valutata in ragione della necessità di preservare e sviluppare la concorrenza effettiva tenendo conto della struttura di tutti i mercati interessati e della concorrenza attuale o potenziale, nonché della posizione sul mercato delle imprese partecipanti, del loro potere economico e finanziario, delle possibilità di scelta dei fornitori e degli utilizzatori, del loro accesso alle fonti di approvvigionamento o agli sbocchi di mercato, dell'esistenza di diritto o di fatto di ostacoli all'entrata, dell'andamento dell'offerta e della domanda dei prodotti e dei servizi in questione, degli interessi dei consumatori intermedi e finali, nonché del progresso tecnico ed economico purché esso sia a vantaggio del consumatore e non costituisca impedimento alla concorrenza. L'Autorità può valutare gli effetti anticompetitivi di acquisizioni di controllo su imprese di piccole dimensioni caratterizzate da strategie innovative, anche nel campo delle nuove tecnologie.
2. L'Autorità, al termine dell'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, quando accerti che l'operazione comporta le conseguenze di cui al comma 1, vieta la concentrazione ovvero l'autorizza prescrivendo le misure necessarie ad impedire tali conseguenze.

Articolo 16 della L. 10 ottobre 1990, n. 287

1. Le operazioni di concentrazione di cui all'articolo 5 devono essere preventivamente comunicate all'Autorità qualora il fatturato totale realizzato a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate sia superiore a quattrocentonovantadue milioni di euro e qualora il fatturato totale realizzato individualmente a livello nazionale da almeno due delle imprese interessate sia superiore a trenta milioni di euro. Tali valori sono incrementati ogni anno di un ammontare equivalente all'aumento dell'indice del deflatore dei prezzi del prodotto interno lordo.
1-bis. L'Autorità può richiedere alle imprese interessate di notificare entro trenta giorni un'operazione di concentrazione anche nel caso in cui sia superata una sola delle due soglie di fatturato di cui al comma 1, ovvero nel caso in cui il fatturato totale realizzato a livello mondiale dall'insieme delle imprese interessate sia superiore a 5 miliardi di euro, qualora sussistano concreti rischi per la concorrenza nel mercato nazionale, o in una sua parte rilevante, tenuto anche conto degli effetti pregiudizievoli per lo sviluppo e la diffusione di imprese di piccole dimensioni caratterizzate da strategie innovative, e non siano trascorsi oltre sei mesi dal perfezionamento dell'operazione. L'Autorità definisce con proprio provvedimento generale, in conformità all'ordinamento dell'Unione europea, le regole procedurali per l'applicazione del presente comma. In caso di omessa notifica si applicano le sanzioni di cui all'articolo 19, comma 2. Le disposizioni del presente comma non si applicano alle operazioni di concentrazione perfezionate prima della data della sua entrata in vigore.
2. Per gli enti creditizi e gli altri istituti finanziari il fatturato é sostituito dalla somma delle seguenti voci di provento al netto, se del caso, dell'imposta sul valore aggiunto e di altre imposte direttamente associate ai proventi:
a) interessi e proventi assimilati;
b) proventi di azioni, quote ed altri titoli a reddito variabile, proventi di partecipazioni, proventi di partecipazioni in imprese collegate e altri proventi su titoli;
c) proventi per commissioni;
d) profitti da operazioni finanziarie;
e) altri proventi di gestione.

Per le imprese di assicurazione il fatturato è sostituito dal valore di premi lordi emessi, che comprendono tutti gli importi incassati o da incassare a titolo di contratti d'assicurazione stipulati direttamente da dette imprese o per loro conto, inclusi i premi ceduti ai riassicuratori, previa detrazione delle imposte o tasse parafiscali riscosse sull'importo dei premi o sul relativo volume complessivo.
3. Entro cinque giorni dalla comunicazione di una operazione di concentrazione l'Autorità ne dà notizia al Presidente del Consiglio dei Ministri ed al Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato.
4. Se l'Autorità ritiene che un'operazione di concentrazione sia suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, avvia entro trenta giorni dal ricevimento della notifica, o dal momento in cui ne abbia comunque avuto conoscenza, l'istruttoria attenendosi alle norme dell'articolo 14. L'Autorità, a fronte di un'operazione di concentrazione ritualmente comunicata, qualora non ritenga necessario avviare l'istruttoria deve dare comunicazione alle imprese interessate ed al Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato delle proprie conclusioni nel merito, entro trenta giorni dal ricevimento della notifica.
5. L'offerta pubblica di acquisto che possa dar luogo ad operazione di concentrazione soggetta alla comunicazione di cui al comma 1 deve essere comunicata all'Autorità contestualmente alla sua comunicazione alla Commissione nazionale per le società e la borsa.
6. Nel caso di offerta pubblica di acquisto comunicata all'Autorità ai sensi del comma 5, l'Autorità deve notificare l'avvio dell'istruttoria entro quindici giorni dal ricevimento della comunicazione e contestualmente darne comunicazione alla Commissione nazionale per le società e la borsa.
7. L'Autorità può avviare l'istruttoria dopo la scadenza dei termini di cui al presente articolo, nel caso in cui le informazioni fornite dalle imprese con la comunicazione risultino gravemente inesatte, incomplete o non veritiere.
8. L'Autorità, entro il termine perentorio di novanta giorni dall'inizio dell'istruttoria di cui al presente articolo, deve dare comunicazione alle imprese interessate ed al Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato, delle proprie conclusioni nel merito. Tale termine può essere prorogato nel corso dell'istruttoria per un periodo non superiore a trenta giorni, qualora le imprese non forniscano informazioni e dati a loro richiesti che siano nella loro disponibilità.

Art. 17 della L. 10 ottobre 1990, n. 287

1. L'Autorità, nel far luogo all'istruttoria di cui all'art. 16, può ordinare alle imprese interessate di sospendere la realizzazione della concentrazione fino alla conclusione dell'istruttoria.
2. La disposizione del comma 1 non impedisce la realizzazione di un'offerta pubblica di acquisto che sia stata comunicata all'Autorità ai sensi dell'art. 16, comma 5, sempre che l'acquirente non eserciti i diritti di voto inerenti ai titoli in questione.

Art. 19 della L. 10 ottobre 1990, n. 287

1. Qualora le imprese realizzino un'operazione di concentrazione in violazione del divieto di cui all'art. 18, comma 1, o non ottemperino alle prescrizioni di cui al comma 3 del medesimo articolo, l'Autorità infligge sanzioni amministrative pecuniarie non inferiori all'uno per cento e non superiori al dieci per cento del fatturato delle attività di impresa oggetto della concentrazione.
2. Nel caso di imprese che non abbiano ottemperato agli obblighi di comunicazione preventiva di cui al comma 1 dell'art. 16, l'Autorità può infliggere alle imprese stesse sanzioni amministrative pecuniarie fino all'uno per cento del fatturato dell'anno precedente a quello in cui è effettuata la contestazione in aggiunta alle sanzioni eventualmente applicabili in base a quanto previsto dal comma 1, a seguito delle conclusioni dell'istruttoria prevista dal presente capo III, il cui inizio decorre dalla data di notifica della sanzione di cui al presente comma.