

CODICE ETICO E DI CONDOTTA POLITICA SU ANTITRUST & COMPETIZIONE

In vigore da:	01/01/2020
Data ultima revisione:	01/01/2021
Emesso da:	Simone Ferremi (Top Management – Board of Directors)
Approvato da:	Piero Ferremi (Top Management – Board of Directors)

INTRODUZIONE

Ferremi si muove nel mercato con vigore ma in modo corretto in virtù del fatto che sostiene il principio di libera e giusta competizione. Ferremi rispetta e applica le leggi in vigore in ogni giurisdizione nella quale opera. Applica questa politica all'intera azienda e a tutte le persone che agiscono in suo nome compresi i dipendenti, i capi reparto, gli amministratori, i consulenti e gli agenti.

LEGGI ANTITRUST

La normativa antitrust (o sulla “competizione”) ha lo scopo di preservare e promuovere la competizione commerciale proibendo accordi formali e informali e pratiche che limitano senza motivo il commercio come bloccare i prezzi o agire in modo da ottenere o mantenere un monopolio o un cartello. Inoltre l’abuso di una posizione dominante nel mercato (ovvero di una quota superiore al 40%) è vietato. Qualsiasi violazione di queste leggi è illecita ed è contraria al Codice Etico e di Condotta Ferremi.

Le leggi antitrust vengono attivamente rinforzate dalle autorità nazionali e internazionali che si occupano di competizione molte delle quali partecipano in investigazioni e azioni penali. Qualsiasi violazione delle leggi antitrust può implicare **(i)** multe elevate per Ferremi e privati, **(ii)** cause legali per danni da parte di terzi, **(iii)** squalifica degli amministratori, **(iv)** revoca degli accordi commerciali. In casi estremi può anche implicare il carcere per i dipendenti giudicati colpevoli di aver tenuto comportamenti in contrasto con le leggi antitrust.

Operare in modo adeguato secondo la normative antitrust è molto complesso. Le normative differiscono da paese a paese ed in molti casi le misure che assicurano conformità in una giurisdizione non sono ritenute consone in un’altra. In ogni caso, qualora non si sia certi di operare in modo consono, è bene sempre consultare il responsabile legale.

ACCORDI ILLECITI

Alcuni tipi di accordo con i competitor, al di là del perchè vengano fatti e delle circostanze, vengono automaticamente considerati illegali dalla normativa antitrust e non devono per questo essere mai stipulati. Questo include accordi che:

- Bloccano, aumentano, diminuiscono o stabilizzano i prezzi di vendita e acquisto, o bloccano altri parametri competitivi come le formule di prezzo, gli sconti, le concessioni, i ribassi, i margini, le commissioni e i termini di credito;
- Mirano a limitare la produzione o ridurre la capacità;
- Assegnano o condividono il mercato in base al cliente o al territorio;
- Prevedono il coordinamento di attività di offerta o “bid-rigging” sia tra fornitori di livello inferiore o le officine;
- Prevedono il boicottaggio di clienti o fornitori.

VIOLAZIONI

Ferremi non tollera violazioni di conformità. Qualsiasi violazione di questo tipo viene presa in seria considerazione e prevede un'azione disciplinare che può perfino prevedere la cessazione del rapporto lavorativo per giusta causa.

Se si è a conoscenza o si sospetta di atteggiamenti in conflitto con il Codice Etico e di Condotta Ferremi, si devono subito rendere noti andando ad **(i)** informare il proprio superiore, **(ii)** o il responsabile finanziario aziendale, **(iii)** o il responsabile legale aziendale.

Ferremi assicura che il dipendente che denuncia qualsiasi violazione del Codice Etico e di Condotta Ferremi non verrà penalizzato, dimesso, demansionato, sospeso o discriminato.

CONSIGLI UTILI

SEMPRE...

- 1) considerare le potenziali ramificazioni antitrust delle proprie azioni quando si interagisce con un competitor. Consultarsi sempre con il responsabile legale per assicurarsi che le proprie azioni siano conformi alla legge. Ricordarsi che i privati possono essere ritenuti penalmente responsabili per violazioni commesse contro la normativa antitrust e personalmente multati.
- 2) Ricordare che la definizione di “accordo che limita irragionevolmente il commercio” è interpretata in senso ampio e può essere implicita o dedotta dalla condotta, con il senno di poi, e non deve essere scritta. E' bene non discutere di lavoro con i competitors a meno che non ci sia un motivo commerciale per farlo.
- 3) Mantenere l'indipendenza di giudizio di Ferremi nel prezzare, commercializzare o vendere i prodotti. Evitare azioni che possano implicare il doversi coordinare o complottare con i competitors.
- 4) Acquisire informazioni di mercato in modo legale, etico e rispettoso. Se si viene a conoscenza di informazioni sensibili (comprese le informazioni riservate o proprietarie che un altro dipendente ha riguardo a un precedente datore di lavoro) che inavvertitamente sono state scoperte, fornite o svelate in merito ad un competitor, consultarsi subito con il legale rappresentante o il responsabile della conformità aziendale prima di agire sulla base di esse.

- 5) Durante una negoziazione, limitare le informazioni discusse con un competitor o con parti terze al minimo indispensabile necessario a chiudere l'accordo.
- 6) Tenere in mente che essere membri di un'associazione industriale e partecipare a conferenze di settore espone ai rischi dell'antitrust in quanto si viene in contatto con competitors che sono inclini a discutere argomenti di mutuo interesse. In queste occasioni è bene prestare molta attenzione a non dare, anche solo l'impressione, di condurre pratiche commerciali sleali. Prima di partecipare a questi eventi è bene sempre consultarsi con il responsabile legale o la direzione se non si è sicuri su come comportarsi e/o se si è testimoni di comportamenti non conformi di altri.
- 7) Essere consapevoli che visitare l'azienda di un competitor o invitare un competitor a visitare la propria può portare a violazione dell'antitrust. Bisogna sempre fare in modo che le persone coinvolte in queste visite siano consapevoli dei rischi e per questo prendano le dovute precauzioni affinché ciò non succeda. Il responsabile legale può assistere e aiutare nel prendere le precauzioni necessarie.
- 8) Informare immediatamente il responsabile legale aziendale e/o la direzione se si nota l'inizio di un comportamento non conforme o se vengono offerte informazioni sensibili da un competitor, in quanto il non agire può essere interpretato come un tacito consenso alla condotta proposta dal competitor. Questo vale in ogni situazione in cui tali condotte si verificano comprese quelle occasioni in cui si negozia un contratto, si partecipa ad un incontro di associazione o conferenza o si prende parte ad un evento sociale o di beneficenza. Quando un competitor o un'altra parte discute un argomento che si crede violare le leggi antitrust, si deve:
 - Immediatamente cercare di cambiare l'argomento della conversazione;
 - Se il competitor o la parte terza insiste, smettere la conversazione e preparare una nota da aggiungere al file con i dettagli della stessa;
 - Se succede durante un meeting formale, come può essere quello di categoria, lasciare immediatamente il meeting e richiedere che il proprio abbandono venga messo a verbale;
 - In tutti quei casi in cui si verificano discussioni su tali argomenti, riportare immediatamente l'accaduto al proprio superiore, o al responsabile legale.
- 9) Tenere a mente che Ferremi potrebbe essere vittima di comportamenti non conformi all'antitrust in quanto compratore di beni, fornitore di servizi a fornitori e clienti. Qualora si sia testimoni di ciò, è necessario consultarsi subito con il responsabile legale.

- 10) Evitare dichiarazioni imprecise e incuranti nella corrispondenza sia interna che esterna (e-mails, messaggi testo) e nei documenti, nelle discussioni e nelle dichiarazioni pubbliche che possano essere fraintese da parti terze o dalle autorità antitrust e dai tribunali. Mantenere un tono professionale in tutta la documentazione, evitare di fare umorismo e di impiegare un vocabolario non appropriato e provocatorio.
- 11) Riferire al responsabile della comunicazione aziendale e del rapporto con i media tutte le richieste dei media su investigazioni antitrust che pervengo in qualsiasi modo a Ferremi nelle quali Ferremi o altre compagnie dello stesso settore sono coinvolte.
- 12) Contattare il legale:
 - Se si viene a conoscenza di violazioni o potenziali violazioni delle leggi antitrust per merito proprio, di un privato o di altre compagnie;
 - Se, a una parte terza arriva una lamentela, comprovata o meno, che la condotta di Ferremi o proposta di condotta, è, o può essere, in violazione delle leggi antitrust;
 - Prima di condividere qualsiasi informazione commercialmente sensibile o di subentrare in una qualsiasi discussione con un competitor dove si pongono domande riguardo all'appropriatezza e/o legalità di tali azioni;
 - Immediatamente e, prima di intraprendere qualsiasi azione, se un'autorità antitrust si è messa in contatto con Ferremi o con la persona in questione comprese le investigazioni antitrust che si riferiscono ad una parte terza;
 - Immediatamente e, prima di intraprendere qualsiasi azione, se si ha qualsiasi dubbio o domanda riguardo a tematiche antitrust;

MAI...

- 1) mai avere contatto diretto o indiretto (attraverso terze parti inclusi agenti, fornitori o clienti) con un competitor o una parte terza se l'obbiettivo o l'effetto a cui si mira è quello di complottare per rallentare la competizione senza valido motivo;
- 2) complottare o tentare di complottare o di stipulare accordi con competitors o altre parti terze se l'obbiettivo o l'effetto a cui si mira è quello di complottare per rallentare o diminuire la competizione senza valido motivo:
 - Bloccando, aumentando, abbassando o stabilizzando i prezzi dei beni o servizi venduti o acquistati;

- Bloccando altri parametri competitivi come le formule di prezzo, gli sconti, i margini, i ribassi, le commissioni e i termini di credito;
- Limitando la produzione o il suo sviluppo, o concordando di ridurre o limitare la capacità produttiva;
- Truccando un'offerta o coordinando illegalmente attività di offerta e di gara;
- Assegnando mercati, clienti, fornitori e area geografiche;
- Boicottando clienti e fornitori;

3) comunicare direttamente o indirettamente in qualsiasi forma a un competitor le seguenti tipologie di informazioni sensibili, a meno che non siano già state rese note, inerenti a:

- precedenti, attuali o future negoziazioni con clienti o fornitori o strategie di negoziazione;
- precedenti, attuali o futuri termini di scambio, compresi ma non solo, i prezzi, le formule di prezzo, gli sconti, i margini, i ribassi, le commissioni e termini di credito;
- capacità, produzione, piani vendita e previsioni;
- precedenti, attuali o futuri livelli di magazzino, produzione, dati vendita o condizioni di mercato;

4) rivelare i piani d'azione futuri di Ferremi ai competitors in quanto si potrebbe dare l'impressione di aver stipulato un accordo se lo stesso competitor intraprende azioni simili;

5) ostacolare il lavoro degli enti di controllo e investigazione durante un'investigazione antitrust, evitare di fornire informazioni non veritiere o fuorvianti, nascondere o distruggere documenti.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Per ulteriori informazioni o suggerimenti, si prega di contattare il responsabile legale.