

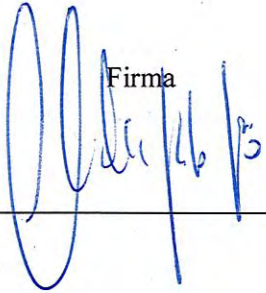


SERVECO S.r.l. a socio unico
ZONA P.I.P. - VIALE DELLE IMPRESE, 3
74020 MONTEMESOLA (TA)
TEL. 099 567 11 11 - FAX 099 567 11 12
N° ISCRIZ. REG. IMPRESE TA/C.F./P.IVA: 00788970739
www.serveco.eu - email: serveco@serveco.it

CODICE ANTITRUST

*Manuale di comportamento per il rispetto della
normativa a tutela della concorrenza*

Approvato: _____

Nome/funzione	Data	Firma
Chirulli Pietro Vito	28/03/2018	
Amministratore Unico		

00	00	28/03/2018	Prima emissione
ED.	REV.	DATA	CAUSALE

SOMMARIO

SOMMARIO	2
0. Introduzione.....	3
1. Le norme a tutela della concorrenza	4
1.1. Le intese restrittive della libera concorrenza	4
1.2. L'abuso di posizione dominante	6
2. Le condotte proibite	8
2.1. Gli scambi di informazioni tra concorrenti.....	8
2.2. Gli scambi di informazioni tra concorrenti – Le riunioni delle società.....	8
2.3. Gli accordi illeciti.....	9
2.4. I trattamenti discriminatori	10
3. La documentazione e il linguaggio da utilizzare	11
3.1. La documentazione aziendale.....	11
3.2. Archivio della documentazione	11
4. Le ispezioni dei funzionari delle autorità antitrust.....	12
4.1. Come si svolgono gli accessi.....	12

0. Introduzione

Il presente Codice si applica a tutti i dipendenti della Società, ai fornitori e, più in generale, a tutti coloro con i quali *SERVECO S.r.l.* entra in contatto nel corso della sua attività.

Lo scopo del Codice Antitrust è di:

- definire in maniera chiara le azioni o i comportamenti che possono essere in contrasto con la disciplina in materia di tutela della concorrenza;
- identificare le aree d'attività dov'è possibile che si manifestino eventuali violazioni della disciplina in materia di tutela della concorrenza al fine di prevenirle e di consentire interventi correttivi da parte della direzione.

Il Codice Antitrust si compone di quattro parti:

- le norme a tutela della concorrenza;
- le condotte proibite;
- la documentazione e il linguaggio da utilizzare;
- le ispezioni dei funzionari delle autorità antitrust.

1. Le norme a tutela della concorrenza

Le imprese e le associazioni di imprese operanti nell'Unione Europea ("UE") e nello Spazio Economico Europeo ("SEE"), sono soggette alle norme del Trattato che istituisce la Comunità Europea ("Trattato CE") in materia di tutela della concorrenza.

Si tratta principalmente delle disposizioni contenute nell'Art.101 (relativo agli accordi e alle pratiche anticoncorrenziali) e nell'Art.102 (relativo all'abuso di posizione dominante) del Trattato.

Le norme del Trattato sono state inserite nell'ordinamento giuridico italiano con la L. n.287 del 10/10/1990 (la "Legge Antitrust Italiana").

Sia la Commissione Europea sia le autorità antitrust nazionali – in Italia, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato – sono incaricate di investigare e punire le violazioni di tali norme.

I funzionari di entrambe le autorità hanno, inoltre, il potere di presentarsi senza preavviso negli uffici di qualunque società e di richiedere, prendere visione e copiare documenti o file elettronici.

Inoltre, i funzionari delle autorità antitrust possono richiedere colloqui individuali con il personale della società oggetto di ispezione.

Se le autorità antitrust stabiliscono con propria decisione che una determinata condotta tenuta da una società viola le norme a tutela della concorrenza, esse hanno il potere di comminare una sanzione per un valore che può arrivare fino al 10% del fatturato consolidato dell'impresa interessata.

La Commissione Europea ha anche il potere di richiedere alle società destinatarie del provvedimento l'adozione di cambiamenti strutturali o comportamentali che la stessa ritenga necessari per eliminare gli ostacoli alla libera concorrenza.

In Italia, anche l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha il potere di comminare ammende e di ordinare l'eliminazione di condotte anticompetitive.

Una società responsabile di avere violato le norme a tutela della concorrenza può essere anche soggetta ad azioni di risarcimento danni da parte di concorrenti o di consumatori davanti ai tribunali nazionali competenti.

Inoltre, tutti i contratti o gli accordi contrari alle leggi a tutela della concorrenza sono nulli.

1.1. Le intese restrittive della libera concorrenza

L'Art.101 del Trattato CE proibisce gli accordi e le pratiche concordate tra due o più società concorrenti che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano per oggetto o per effetto di restringere o falsare la concorrenza all'interno della Comunità Europea.

Se l'accordo o la pratica concordata hanno l'effetto di pregiudicare il commercio all'interno dello Stato italiano, tale accordo o tale condotta sono vietati anche dall'Art.2 della Legge Antitrust Italiana.

In particolare, secondo l'Art.2 della Legge Antitrust Italiana, sono considerate intese restrittive della libera concorrenza gli accordi e/o le pratiche concordate tra imprese nonché le deliberazioni, anche se adottate ai sensi di disposizioni statutarie o regolamentari, di consorzi, associazioni di imprese e altri organismi similari.

Inoltre, 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.

I principali contenuti dell'Art.101 sono i seguenti:

- l'Art.101 si applica ad accordi e pratiche concordate tra almeno due società. La condotta di una sola società non può costituire violazione dell'Art.101;
- la semplice negoziazione e predisposizione di un accordo vietato costituisce di per sé una violazione dell'Art.101;
- affinché vi sia violazione dell'Art.101 è sufficiente dimostrare l'esistenza di una volontà di restringere la concorrenza da parte di due o più società. Non è necessario dimostrare che vi è stato un reale impatto sui mercati interessati; l'Art.101 è violato anche se non vi è alcuna restrizione su tali mercati;
- gli accordi e le pratiche concordate vietate non necessitano di forma particolare (orale, scritta, etc.); essi possono essere espressi o taciti e possono semplicemente desumersi dal comportamento mostrato dalle società coinvolte, senza necessità di una forma determinata;
- 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'Art.101; per tale ragione, è irrilevante il fatto che le società interessate traggano vantaggio o meno dall'accordo;
- la mancanza di un accordo formale non è sufficiente per evitare la violazione dell'Art.101, anche una semplice pratica concordata può essere contraria alla norma;
- alcuni accordi costituiscono in ogni caso, e indipendentemente da altre considerazioni, gravissime violazioni dell'Art.101: si tratta in particolare di accordi per la fissazione dei prezzi, accordi per la ripartizione del mercato o delle fonti di approvvigionamento e accordi per la fissazione di quote di produzione o degli investimenti. In questi casi, la violazione dell'Art.101 ha luogo anche quando le parti hanno quote di mercato molto piccole e anche quando, apparentemente, la concorrenza non viene danneggiata;

- inoltre, qualunque contatto tra operatori di società concorrenti tra loro, il cui oggetto o effetto sia quello di comunicare la condotta che si intende avere sul mercato, costituisce sempre una grave violazione dell'Art.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 esso costituisce una violazione dell'Art.101 o meno;
- 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 la legittimità di eventuali accordi.

1.2. L'abuso di posizione dominante

L'Art.102 del Trattato della Comunità Europea proibisce la condotta "*abusiva*" da parte di imprese che hanno una posizione dominante nel mercato.

A differenza dell'Art.101 che è destinato a regolare i rapporti tra i concorrenti, l'Art.102 proibisce alcuni tipi di condotte unilaterali da parte della società interessata.

Le caratteristiche essenziali dell'Art.102 sono le seguenti:

- l'Art.102 è applicabile soltanto a società che hanno una posizione dominante sul mercato in cui operano;
- benché l'Art.102 non definisca il significato di "*posizione dominante*", si ritiene che essa esista quando una società ha una posizione sul mercato tale da consentirgli di agire indipendentemente dai suoi clienti e concorrenti. In linea di massima, si presume che un'impresa che detenga una quota del 40% o superiore su un determinato mercato possa essere considerata una impresa in posizione dominante;
- non è illegale di per sé avere una posizione dominante su un mercato. Tuttavia, una società in posizione dominante è soggetta a regole di comportamento più rigide rispetto a quelle applicabili a una società che non beneficia di tale posizione;
- la posizione dominante di una società è riferita a specifici mercati e ogni mercato ha caratteristiche diverse. Occorre pertanto analizzare caso per caso se una società effettivamente si trova in tale posizione;
- l'Art.102 prevede che le pratiche abusive possono consistere in particolare:
 - nell'imporre direttamente o indirettamente prezzi d'acquisto, di vendita o altre condizioni di transazione non eque;
 - nel limitare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico, a danno dei consumatori;
 - nell'applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza;

- nel 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. Si può però sostenere che esso sussista in tutti i casi in cui una determinata società sfrutti tale situazione per determinare autonomamente le regole del mercato e distorcere la concorrenza;
- la posizione dominante non deve necessariamente essere detenuta da un'impresa sola. È possibile che due o più imprese indipendenti siano, in specifici mercati, unite da vincoli economici e che, per tale motivo, esse detengano una posizione dominante collettiva rispetto ad altri operatori degli stessi mercati.

2. Le condotte proibite

Scopo del presente capitolo è di fornire un'indicazione pratica del loro contenuto identificando, senza pretesa di essere esaustivi, quelle condotte che bisogna evitare di porre in essere poiché costituiscono violazioni delle norme a tutela della concorrenza.

2.1. Gli scambi di informazioni tra concorrenti

Non devono essere scambiate tra concorrenti:

- informazioni relative al portafoglio di clienti di società;
- prezzi, decisioni strategiche di società in merito alla loro politica su prezzi, sconti, criteri di determinazione dei prezzi, e altre informazioni relative alla politica commerciale di tali società;
- informazioni relative alla partecipazione di società a organismi operanti con procedure competitive di determinazione dei prezzi;
- costi e oneri per la produzione, per l'acquisto di forniture e per gli approvvigionamenti di società;
- piani, volumi e strategie di produzione di società;
- condizioni di vendita o di acquisto di prodotti e servizi, termini e condizioni di eventuali rapporti con traders, distributori, clienti finali e fornitori di società del settore;
- politiche o strategie commerciali di società del settore.

2.2. Gli scambi di informazioni tra concorrenti – Le riunioni delle società

In linea di principio, la partecipazione a riunioni organizzate da ogni tipo di concorrenti attuali o potenziali non costituisce, a priori, una violazione delle norme sulla tutela della concorrenza.

Tuttavia nel corso di tali riunioni i concorrenti potrebbero sfruttare l'evento per discutere o concordare pratiche concordate o accordi vietati.

Nel caso in cui nell'ambito di riunioni tra concorrenti un operatore economico assuma iniziative, formuli proposte o prenda decisioni anche potenzialmente contrarie alle norme antitrust o alle regole di condotta formulate nel presente Codice Antitrust, chiunque sia presente durante la riunione dell'organizzazione della *SERVECO S.r.l.*, o che la rappresenta con delega scritta, inviterà i partecipanti ad interrompere immediatamente la trattazione degli argomenti che possono essere considerati contro le norme della concorrenza.

I rappresentanti delle società presenti alla riunione in cui sorgano problemi sull'applicazione delle norme contro la concorrenza devono:

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

2.3. Gli accordi illeciti

Nessuno, nell'ambito dell'ambito delle attività aziendali, può stipulare, negoziare o discutere accordi che possano comportare la violazione delle norme a tutela della concorrenza.

In particolare sono assolutamente vietati i seguenti comportamenti:

1. *Accordi sui prezzi e altri elementi della politica commerciale.*

È vietato concludere qualsiasi tipo di accordo con concorrenti (sia attuali che potenziali), relativo ai prezzi da praticare sul mercato, ai piani di marketing di società, a sconti, ad aumenti e/o riduzioni di prezzi, a metodi di fissazione di prezzi, a costi delle produzione, a impianti produttivi, a garanzie prestate a clienti, a costi di trasporto o a qualunque altro termine o condizione di vendita di prodotti.

2. *Ripartizione dei mercati*

È vietato concordare con concorrenti, siano essi reali o potenziali, la ripartizione tra società e concorrenti di vendite, clienti, territori, prodotti, servizi da fornire e lavori da eseguire.

È ad esempio è vietato:

- concordare con un concorrente di non farsi concorrenza in relazione ai rispettivi portafoglio clienti;
- concordare con un concorrente di cessare di operare in una determinata zona al fine di cessare la produzione e le vendite in una determinata area;
- 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.

3. *Contratti di collaborazione e/o di associazione con concorrenti*

La Società deve verificare qualunque proposta che comporti la creazione di un'associazione o una collaborazione di qualunque tipo con un concorrente, in particolare con riferimento ad attività di ricerca e sviluppo, studi di fattibilità, commercializzazione in comune di un prodotto, etc.

4. *Contratti di distribuzione o fornitura esclusiva*

I contratti di distribuzione o fornitura in esclusiva possono essere ritenuti illeciti, in dipendenza di alcuni fattori come la posizione delle parti sul mercato in questione, il volume di mercato coinvolto o la durata del contratto. La problematica si pone in maniera analoga per i contratti con società collegate o partecipate, che debbono comunque, in quanto indipendenti, tenere un comportamento totalmente autonomo sul mercato.

5. *La reciprocità fornitori e clienti*

Benché l'acquisto di beni o servizi da propri clienti o la vendita a propri fornitori non costituisca di per sé violazione delle norme a tutela della concorrenza, è vietato condizionare la conclusione di tali accordi alla circostanza che tali soggetti accettino di operare in base ad un principio di reciprocità.

2.4. I trattamenti discriminatori

Le imprese in posizione dominante devono, in generale, offrire identici termini e condizioni di vendita (ivi inclusi i prezzi) a tutti i clienti per operazioni dello stesso tipo.

Eventuali differenze praticate sul prezzo o su altri termini e condizioni del contratto sono permesse soltanto se sono giustificabili in modo oggettivo, ad esempio nel caso in cui un cliente acquisti quantitativi di prodotto ingenti.

È, pertanto, in linea di principio vietato:

- obbligare un cliente ad acquistare prodotti e servizi di cui non ha bisogno per consentirgli di acquistare anche quelli di cui veramente necessita ("*tying arrangements*"). Ciò vale anche in mancanza di un vero e proprio obbligo contrattuale: la sola proposizione di una offerta di questo tipo può essere considerata come un accordo implicito quando il cliente non abbia in pratica la reale possibilità di scelta tra l'accettare o il respingere tale offerta. Nel caso di prodotti o di servizi diversi, non complementari o connessi, il consumatore dovrebbe poter avere la possibilità di negoziare separatamente i relativi accordi;
- rifiutare di vendere a un cliente o ad un consumatore un determinato prodotto se non sulla base di ragioni oggettive;
- effettuare sconti soltanto al cliente che acconsente di aumentare sostanzialmente la propria richiesta di un determinato prodotto, a meno che ciò non sia giustificato da ragioni oggettive;
- praticare prezzi artificialmente alti o bassi ("*predatory pricing*") con il solo scopo di eliminare eventuali concorrenti.

3. La documentazione e il linguaggio da utilizzare

La mancata attenzione in merito alle espressioni linguistiche utilizzate nelle note interne potrebbe danneggiare la società, creando la falsa impressione che siano in corso condotte illecite.

Ciò è particolarmente vero nel caso di un'investigazione da parte di una autorità antitrust o dell'avvio di una procedura amministrativa o giudiziaria in materia di tutela della concorrenza.

L'adozione di un linguaggio impreciso potrebbe fare sembrare illecite anche condotte che in realtà non lo sono.

3.1. La documentazione aziendale

Al fine di evitare che sorgano dubbi circa il contenuto di alcune comunicazioni, si riportano di seguito le principali regole per le comunicazioni interne o destinate a terzi:

- evitare di usare un linguaggio ambiguo nei documenti che contengono informazioni sulle analisi di mercato. L'origine lecita di tali informazioni deve risultare chiaramente dal documento;
- considerare ogni bozza di documento come se dovesse diventare di pubblico dominio e come se fosse in ogni caso un documento definitivo;
- considerare tutte le e-mail come se fossero documenti ufficiali e pubblici, tenendo presente che anche se un e-mail o un file elettronico viene eliminato, è possibile rintracciarlo e riprodurlo nel corso di un'investigazione o di una procedura amministrativa o giudiziaria;
- evitare di speculare se una determinata condotta è illecita o meno;
- evitare di dare l'impressione che le decisioni siano prese per ragioni diverse dal perseguimento dell'interesse aziendale.

3.2. Archivio della documentazione

Se viene notificato l'inizio di un'indagine e nei casi di ispezione da parte delle Autorità Antitrust competente, è vietato distruggere qualsiasi documento, sia esso riferibile a potenziali condotte con rilevanza antitrust o meno.

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

È comunque sempre vietato distruggere documenti o file elettronici soltanto perché si ritiene che possano contenere delle informazioni dannose o pericolose.

Tale distruzione può aggravare ulteriormente la posizione nei rapporti con le Autorità Antitrust.

4. Le ispezioni dei funzionari delle autorità antitrust

Per implementare le proprie politiche di prevenzione di accordi anticoncorrenziali, le autorità antitrust si avvalgono di numerosi poteri.

In particolare, queste hanno il potere di:

- formulare richieste scritte di informazione;
- ispezionare i locali della società e dell'associazione senza preavviso;
- esaminare i libri sociali e qualunque altra informazione della società interessata e dell'associazione;
- ottenere copie di tutta la documentazione pertinente all'oggetto dell'indagine;
- interrogare i dipendenti della società, nel corso di un'ispezione, chiedendo immediate spiegazioni in merito a fatti o documenti pertinenti all'oggetto delle indagini;
- ispezionare altri locali, incluse le abitazioni di amministratori e dipendenti della società.

4.1. Come si svolgono gli accessi

- i funzionari dell'autorità antitrust si presentano di norma durante l'orario d'ufficio senza preavviso, e in alcuni casi accompagnati da altri pubblici ufficiali (di regola la Guardia di Finanza);
- al loro arrivo, i funzionari, di regola, richiedono di poter 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;
- 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 viene autorizzata l'ispezione in corso;
- 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;
- la società ha il diritto di contattare i propri legali esterni, i quali potranno essere presenti durante le indagini;
- durante gli accertamenti, i funzionari possono:
 - controllare i libri sociali e ogni altro documento relativo, pertinente e/o presente presso la società, su qualsiasi tipo di supporto (cartaceo, informatico, ecc.);
 - fare o 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.

ALLEGATO I

NORME COMPORTAMENTALI DI BASE DA OSSERVARE DURANTE LE RIUNIONI TRA CONCORRENTI

Attenersi sempre alle seguenti regole:

- deve sempre essere presente un rappresentante della *SERVECO S.r.l.* all'uopo delegato con delega scritta;
- per ciascuna riunione deve essere previsto un ordine del giorno;
- le discussioni devono limitarsi a quanto previsto dall'ordine del giorno;
- deve essere stilato un verbale delle riunioni;
- è necessario consultare un esperto ogni volta che vi sono dubbi riguardo alla legislazione antitrust;
- è necessario opporsi alle e/o dissociarsi apertamente dalle discussioni o attività contrarie ai principi antitrust (facendo verbalizzare la propria opposizione e/o dissociazione) e chiederne la sospensione in modo da potere consultare un esperto.

Non discutere o scambiare informazioni in merito a:

- prezzi di acquisto e di vendita, tendenze di prezzo, variazioni, incrementi e metodi di calcolo dei prezzi, sconti e ribassi, singoli elementi di prezzo, costi scambio di listini o altre variabili economiche che sono normalmente segreti aziendali;
- quote di mercato o ripartizione o limitazione delle attività a determinati territori, clienti o prodotti;
- livelli di produzione, livelli di scorta, processi e metodi produttivi, parti di prodotto e materie prime, sviluppi tecnologici e migliorie;
- scomposizione di rilevazioni statistiche e analisi di dati individuali;
- termini e condizioni d'acquisto o vendita, strategie di marketing;
- costi di trasporto;
- strategie per la partecipazione a gare;
- strategie per limitare o impedire l'accesso al mercato da parte di potenziali concorrenti;
- liste nere o boicottaggio di clienti, concorrenti o fornitori.

Queste check-list non devono considerarsi esaustive.

In caso di dubbio sul comportamento da adottare, consultare un consulente legale.