

Indicazioni Operative Antitrust



INDICAZIONI OPERATIVE IN MATERIA ANTITRUST

PER L'APPLICAZIONE DEL MANUALE ANTITRUST DI O-I ITALY S.P.A.

I principi del libero mercato rientrano tra i valori fondamentali di O-I Italy S.p.A. ("**O-I**" o la "**Società**") – e del gruppo cui la stessa appartiene – e sono parte integrante della sua attività. Per tale ragione, O-I è da sempre impegnata nella promozione e diffusione della conoscenza e del rispetto del diritto della concorrenza.

Tale impegno è stato formalizzato ed esplicitato nell'ambito del Programma di *Compliance Antitrust* ("**PCA**") adottato da O-I. Le presenti *Indicazioni Operative in materia antitrust* ("**Indicazioni Operative**"), che del PCA sono parte, si propongono di indicare quali comportamenti devono essere tenuti nella gestione quotidiana dell'attività d'impresa, e quali, al contrario, devono essere evitati per scongiurare possibili rischi sanzionatori e reputazionali a carico di O-I, alla luce delle norme, come illustrate nel Manuale Antitrust, che disciplinano:

- la fattispecie di intesa restrittiva della concorrenza (cfr. *Sezione I*) di cui all'art. 101 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea ("**TFEU**") e all'art. 2 della legge 10 ottobre 1990, n. 287 ("**legge n. 287/1990**");
- la fattispecie di abuso di posizione dominante (cfr. *Sezione II*), di cui all'art. 102 TFUE e all'art. 3 della legge n. 287/1990;
- la fattispecie di abuso di dipendenza economica (cfr. *Sezione III*), di cui all'art. 9 della legge n. 192 del 18 giugno 1998 recante "*Disciplina della subfornitura nelle attività produttive*" ("**legge n. 192/1998**");

Le *Indicazioni Operative* contengono altresì alcune linee guida cui è opportuno attenersi nel caso di ispezioni condotte dai funzionari delle autorità di concorrenza ("**Autorità Antitrust**") quali l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ("**AGCM**") e la Commissione europea, nell'ambito di procedimenti istruttori per l'accertamento di violazioni della normativa antitrust (cfr. *Sezione IV*) relativi agli obblighi di collaborazione con le Autorità Antitrust (quali, ad es. l'art. 14, commi 2-*quinquies*, 2-*sexies* e 5 della legge n. 287/1990 e l'art. 23 del Regolamento CE 1/2003).

Le presenti *Indicazioni Operative* si applicano a tutti i dirigenti e dipendenti di O-I¹.

¹ Resta in ogni caso ferma l'applicazione della *Antitrust and Competition Law Compliance Policy*, del *Global Code of Conduct and Ethics* e degli *O-I Supplier Principles* elaborati da O-I Glass, Inc. ed alla cui osservanza sono tenute tutte le società da questa controllate.

Sezione I

INTESE RESTRITTIVE DELLA CONCORRENZA

La presente sezione si applica a tutti i dirigenti e dipendenti di O-I.

A. Intese orizzontali

NON SI DEVE:

1. Raggiungere un accordo (o anche semplicemente discutere o confrontarsi) con i rappresentanti di imprese concorrenti in merito a (i) prezzi (o singole componenti e modalità di composizione del prezzo), (ii) le tempistiche dei mutamenti dei prezzi e (iii) altri termini e condizioni economiche da applicare ai clienti/distributori.
2. Raggiungere un accordo (o anche semplicemente discutere o confrontarsi) con i rappresentanti di imprese concorrenti circa le rispettive strategie imprenditoriali (ad esempio, strategie relative ad opportunità e possibili modalità di crescita ed espansione) e le restrizioni (anche solo potenziali) alle medesime, con riferimento, ad esempio, ai mercati in cui operare o ai clienti da raggiungere.
3. Raggiungere un accordo (o anche semplicemente discutere o confrontarsi) con i rappresentanti di imprese concorrenti circa l'esclusione dal mercato (anche meramente ipotetica) di operatori concorrenti, clienti, distributori o fornitori.
4. Raggiungere un accordo (o anche semplicemente discutere o confrontarsi) con i rappresentanti di imprese concorrenti circa eventuali o pianificate variazioni (anche meramente ipotetiche) dell'offerta di beni/servizi e del livello/tipologia di investimenti che si intendono effettuare in un dato mercato, segmento merceologico o geografico.
5. Dare accesso a, scambiare, cercare di avere accesso a e discutere di, informazioni aziendali non pubbliche o confidenziali (e.g. prezzi, sconti, margini, costi di produzione o distribuzione, quantità, capacità, investimenti, piani, volumi e strategie di produzione/distribuzione, profittabilità, programmi di attività e commercializzazione, programmi di ricerca e sviluppo dei prodotti o servizi, lancio di nuovi prodotti, etc.).

SI DEVE:

1. Ricordare che un accordo anticoncorrenziale non deve essere necessariamente stipulato in forma scritta o essere vincolante per le parti, e che, pertanto, anche accordi conclusi verbalmente, oppure, sebbene mantenuti allo stato di bozza, di fatto applicati, sono idonei ad integrare un illecito antitrust.
2. Adottare le proprie decisioni commerciali in assoluta autonomia ed in maniera indipendente da quanto intendono fare i concorrenti.
3. Confrontarsi sempre con il *Compliance Antitrust Officer*, in via preventiva, per valutare la compatibilità, con le norme sulla concorrenza, delle iniziative contrattuali e delle ipotesi di *partnership* che si intendono prendere in considerazione.
4. Evitare qualsiasi contatto, diretto o indiretto, con operatori concorrenti, che implichi un possibile scambio di informazioni commerciali sensibili attinenti alle attività di O-I.
5. Valutare la natura potenzialmente sensibile delle informazioni dal punto di vista della normativa antitrust e l'eventuale legittimità di determinati scambi di informazioni con l'ausilio del *Compliance Antitrust Officer*.
6. Prima di prendere parte a qualsiasi riunione, comitato, gruppo di lavoro o tavolo cui partecipino operatori concorrenti, prendere visione dell'ordine del giorno, ove disponibile, e verificarne, eventualmente avvalendosi del supporto del *Compliance Antitrust Officer*, la conformità con il diritto della concorrenza, onde evitare che le riunioni possano costituire l'occasione per realizzare uno scambio di informazioni e/o per concludere accordi anticoncorrenziali. A seguito dell'incontro, verificare attentamente ciò che è stato discusso nel corso dello stesso e, in caso di incompatibilità con il diritto della concorrenza, consultare il *Compliance Antitrust Officer*.
7. Indicare e documentare sempre le fonti delle informazioni acquisite legittimamente, al fine di provare, ove si renda necessario, che il possesso di taluni dati (che potrebbero apparire commercialmente sensibili o riservati) non provenga da attività di confronto/coordinamento con operatori concorrenti.

B. Partecipazione ad associazioni di categoria / consorzi ed organismi similari

NON SI DEVE:

1. Partecipare – in qualunque veste o modalità, neppure passivamente – ad incontri con operatori concorrenti (siano essi svolti nell'ambito di occasioni istituzionali o anche in circostanze ufficiose) che abbiano ad oggetto la discussione e/o il confronto non autorizzato su informazioni commerciali sensibili che non riguardano le parti del tavolo.
2. Trasferire, ad associazioni o a soggetti terzi, informazioni aventi natura commerciale sensibile, al fine di consentire lo svolgimento di attività di *market intelligence*, studi, statistiche o *benchmarking*, senza preventiva verifica con il *Compliance Antitrust Officer*. Anche la mera adesione allo svolgimento delle suddette iniziative, sebbene promosso dall'associazione di categoria, deve avvenire previo confronto con il *Compliance Antitrust Officer*, che dovrà attentamente valutare finalità e modalità di svolgimento delle suddette attività.

SI DEVE:

1. Partecipare alle riunioni solo dopo aver verificato l'ordine del giorno, eventualmente avvalendosi del supporto del *Compliance Antitrust Officer*, chiedendo che vengano resi chiarimenti o effettuate modifiche e/o integrazioni, ove necessario, per assicurare la piena compatibilità degli incontri con il diritto della concorrenza, onde evitare che le riunioni possano costituire l'occasione per scambio di informazioni e/o per concludere accordi anticoncorrenziali.
2. Abbandonare la riunione o l'argomento, qualora sorgano dubbi in merito alla piena conformità della discussione in corso con le norme che disciplinano la concorrenza (accertandosi che di tale decisione venga data adeguata evidenza nel verbale); informare il *Compliance Antitrust Officer* ed inviare una nota all'associazione in cui si dia menzione dell'accaduto.
3. Qualora sorgano dubbi circa la conformità con il diritto della concorrenza dell'attività svolta da un organismo associativo, effettuare i dovuti approfondimenti con il supporto del *Compliance Antitrust Officer*.

C. Scambio di informazioni commercialmente sensibili

NON SI DEVE:

1. Condividere, se non autorizzati, informazioni commercialmente sensibili con i propri concorrenti (e.g. prezzi, sconti, margini, costi di produzione o distribuzione, quantità, capacità, investimenti, piani, volumi e strategie di produzione/distribuzione, profittabilità, programmi di attività e commercializzazione, programmi di ricerca e sviluppo dei prodotti, lancio di nuovi prodotti, etc.),

qualunque sia il mezzo di comunicazione utilizzato (i.e. *email*, telefonate, incontri informali, riunioni ufficiali, *social network*, sistema di messaggistica privata, etc.).

2. Lasciare inevase e senza risposta e-mail provenienti da un concorrente ed aventi ad oggetto informazioni commercialmente sensibili, senza esplicitare il rifiuto a discutere di tali informazioni.

SI DEVE:

1. Essere consapevoli che il rischio di uno scambio illecito di informazioni commercialmente sensibili sussiste in qualsiasi contesto, privato o professionale.
2. Rifiutare di discutere argomenti che siano sensibili dal punto di vista commerciale, in qualsiasi contesto, con soggetti estranei all'organizzazione aziendale cui quegli argomenti si riferiscono, o che comunque, pur appartenendo a tale organizzazione industriale, non siano autorizzati a conoscere siffatti argomenti.
3. Se si ricevono tramite e-mail o altre forme di messaggio scritto (direttamente da un concorrente o anche da un soggetto terzo non concorrente) informazioni commerciali sensibili relative a uno o più concorrenti, rispondere per iscritto che non si è interessati a ricevere tali informazioni, chiedendo la cessazione immediata dell'inoltro di siffatti messaggi/e-mail.
4. Abbandonare immediatamente qualsivoglia incontro con i concorrenti in cui vengano discusse informazioni aventi natura commercialmente sensibile e informare dell'accaduto il *Compliance Antitrust Officer*.

D. Partecipazione a gare ed aste

NON SI DEVE:

1. Condividere con i rappresentanti di imprese concorrenti e-mail e/o messaggi, attraverso qualunque modalità di comunicazione aventi ad oggetto la gara a cui si ha intenzione di partecipare.
2. Discutere con i concorrenti, condividere o fornire altrimenti informazioni di ogni genere circa l'offerta che si intende formulare.
3. Concordare (o anche semplicemente discutere) con i concorrenti strategie (anche solo ipotetiche) per la ripartizione dei lotti oggetto di gara (intendendosi per ripartizione non solo l'artificiale

attribuzione dei lotti per i quali presentare offerta, ma anche la decisione di non presentare alcuna offerta o di presentare offerte c.d. di comodo o fittizie).

4. Discutere con i concorrenti, anche in maniera informale, qualunque questione attinente all'oggetto della gara prima o durante la partecipazione alla gara stessa.
5. Partecipare alla gara attraverso ATI (associazione temporanea d'impresa), RTI (raggruppamenti temporanei di imprese) o consorzi temporanei, qualora si disponga dei requisiti tecnici e delle capacità economiche per partecipare individualmente e non sussistano valide ragioni, ad esempio di carattere tecnico, per prediligere una partecipazione congiunta. A tal riguardo, la partecipazione ad una gara attraverso ATI, RTI o consorzi temporanei deve essere preventivamente valutata anche dal *Compliance Antitrust Officer*.

E. Intese verticali

NON SI DEVE:

1. Imporre prezzi minimi o fissi ai distributori.
2. Fissare il margine del distributore o il livello massimo degli sconti che lo stesso può praticare a partire da un livello di prezzo stabilito.
3. Subordinare l'efficacia di un contratto all'osservanza di un dato livello di prezzo di rivendita da parte del distributore.
4. Se un distributore o cliente comunica le proprie intenzioni di prezzo (o quelle di operatori concorrenti alternativi), trasmettere l'informazione ricevuta ad un'altra impresa concorrente.
5. Imporre restrizioni alle vendite passive (*i.e.* vendite sollecitate dai clienti) dei distributori.

SI DEVE:

1. Valutare la conformità delle iniziative contrattuali alle norme sulla concorrenza con l'ausilio del *Compliance Antitrust Officer*.

Sezione II

ABUSO DI POSIZIONE DOMINANTE

La presente sezione si applica **a tutti i dirigenti e dipendenti di O-I**, nella misura in cui la quota di O-I nel mercato della produzione e vendita di vetro cavo in Italia dovesse essere **pari o superiore al 40%**.

A. Definizione di prezzi e altre condizioni commerciali

NON SI DEVE:

1. Applicare nei confronti di clienti distinti, per uno stesso bene o servizio, prezzi o altre condizioni contrattuali differenziati, in modo da configurare la realizzazione di trattamenti ingiustificatamente discriminatori (ogni differenziazione dovrà essere sorretta da fondate giustificazioni di natura commerciale e/o tecnica, salvo esplicito e preventivo parere favorevole del *Compliance Antitrust Officer*).
2. Applicare prezzi irragionevolmente elevati, che non siano adeguati ai beni/servizi forniti e che non rispecchino il valore di mercato degli stessi.
3. Richiedere corrispettivi per servizi non resi e/o prodotti non forniti.
4. Applicare prezzi inferiori ai costi variabili medi.
5. Applicare prezzi inferiori ai costi totali medi, ma superiori ai costi variabili medi, laddove vi siano evidenze (ad esempio sulla base di documenti interni della società quali presentazioni, scambi di *email*, appunti manoscritti) che siffatta strategia di prezzo sia finalizzata ad escludere operatori concorrenti dal mercato (può essere invece consentito offrire prodotti e servizi al di sotto del prezzo di costo, purché si tratti di una misura di difesa a breve termine, diretta e appropriata in risposta all'attacco di un concorrente).

B. Rifiuto a contrarre/attività discriminatoria

NON SI DEVE:

1. Rifiutare indebitamente la fornitura/erogazione (o limitare/rendere più onerosa la fornitura/erogazione) di beni/servizi ad un determinato cliente che si trovi nelle stesse condizioni

di altri clienti a cui, invece, il bene/servizio viene regolarmente fornito/erogato, senza alcuna limitazione e/o in assenza di oneri o condizioni specifiche.

C. Pratiche leganti e fidelizzanti

NON SI DEVE:

1. Subordinare l'acquisto di un prodotto, da parte del cliente, all'acquisto di un altro prodotto non funzionalmente collegato al primo e/o indipendente da esso.
2. Imporre obblighi di acquisto esclusivo oppure concedere sconti fidelizzanti al cliente subordinandoli però all'impegno, da parte del cliente stesso, ad acquistare prodotti per la totalità (o la parte prevalente) del proprio fabbisogno.
3. Porre in essere attività finalizzate alla *pre-emption* e/o al *lock in* (vale a dire, ad esempio, prezzi particolarmente bassi e non replicabili dai concorrenti, vincoli contrattuali di lungo periodo, penali o perdita di benefici in casi di recesso, ecc.) per acquisire clientela o per eliminare/ridurre la contendibilità della propria base clienti, con il fine di impedire, ritardare, scoraggiare o comunque rendere più oneroso l'ingresso di nuovi soggetti sui mercati.

D. Altri comportamenti opportunistici ed escludenti

NON SI DEVE:

1. Proporre azioni legali e procedure amministrative in maniera strumentale, al solo scopo di eliminare, ostacolare o comunque limitare l'ingresso di nuovi soggetti sul mercato, oppure di creare un pregiudizio ai concorrenti.
2. Porre in essere attività volte ad influenzare i processi decisionali e/o ostacolare e/o ritardare l'espletamento di gare pubbliche (es. ai fini del reperimento delle materie prime), fornendo informazioni false e/o fuorvianti, al fine di eliminare o limitare la concorrenza.

Sezione III

ABUSO DI DIPENDENZA ECONOMICA

La presente sezione si applica **ai dirigenti e dipendenti di O-I** che intrattengono rapporti commerciali con **i fornitori o distributori di O-I**, qualora sia riscontrabile una **situazione di eccessivo squilibrio di diritti e obblighi tra questi e la Società** (c.d. "dipendenza economica").

NON SI DEVE:

1. Interrompere ingiustificatamente e bruscamente, senza congruo preavviso (per esempio, attraverso il recesso unilaterale e incondizionato dal contratto senza alcuna interlocuzione o comunicazione alla controparte), le relazioni commerciali in essere o le eventuali trattative con clienti o fornitori in posizione di dipendenza economica, eventualmente minacciando di porre in essere (o di astenersi dal porre in essere) comportamenti lesivi de (o favorevoli rispetto a) la posizione contrattuale e di mercato della controparte;
2. Modificare o imporre condizioni ingiustificatamente peggiorative, gravose, economicamente insostenibili o discriminatorie per la parte contraente in posizione di dipendenza economica (quali ad esempio, il recesso unilaterale e incondizionato dal contratto, obblighi di esclusiva e di non concorrenza particolarmente stringenti, modifiche unilaterali del contratto);
3. Rifiutare indebitamente la fornitura di beni da parte di un fornitore in posizione di dipendenza economica;
4. Omettere di fornire le informazioni necessarie per svolgere le negoziazioni nel pieno rispetto del principio di buona fede, correttezza e trasparenza.

SI DEVE:

1. Consultare il *Compliance Antitrust Officer* al fine di ottenere chiarimenti, ove emergano dubbi, circa la sussistenza di una situazione di dipendenza economica in capo ad un'impresa cliente o fornitrice ed eventuali comportamenti che potrebbero essere qualificati come abusivi nei confronti di quest'ultima.
2. Consultare il *Compliance Antitrust Officer* prima di intraprendere una negoziazione o trattativa commerciale nell'ambito della quale potrebbe emergere una situazione di dipendenza

economica e che si riveli apparentemente vantaggiosa per O-I e particolarmente svantaggiosa per la controparte, al fine di individuare l'applicazione di condizioni contrattuali non gravose, eque o economicamente sostenibili.

Sezione IV

ISPEZIONI E COLLABORAZIONE CON LE AUTORITÀ ANTITRUST

Tra gli obblighi che incombono su O-I rientra quello di **collaborazione con le Autorità Antitrust** in caso di avvio di procedimenti istruttori e a fronte dell'esercizio dei poteri ad esse attribuiti dall'ordinamento.

Le Autorità Antitrust possono svolgere ispezioni a sorpresa presso le sedi delle imprese, allo scopo di ricercare informazioni utili ai fini della propria attività istruttoria, laddove abbiano il sospetto che sia stato commesso un illecito ai sensi della normativa antitrust. Nello svolgimento di tali ispezioni:

A. I funzionari delle Autorità Antitrust possono:

1. accedere (e apporre sigilli) a tutti i locali, terreni e mezzi di trasporto delle imprese nei cui confronti si svolge l'ispezione, nonché, ove sussistano ragioni per ritenere che alcuni documenti inerenti all'azienda utili per provare l'infrazione siano conservati altrove, accedere a tali locali, compresi – previa autorizzazione dell'autorità giudiziaria – il luogo di residenza o domicilio di amministratori, direttori e altri membri del personale delle imprese interessate²;
2. esaminare ed estrarre copia, sotto qualsiasi forma, di tutti i documenti utili ai fini dell'istruttoria;
3. richiedere informazioni e spiegazioni orali, verbalizzando le risposte.

B. I funzionari delle Autorità Antitrust non possono:

1. avere accesso alla corrispondenza intercorsa tra le imprese e i loro legali (c.d. *legal privilege*);
2. formulare richieste di informazioni la cui risposta potrebbe comportare l'ammissione di un'infrazione (c.d. divieto di autoincriminazione).

Il personale che si trovi coinvolto un'ispezione da parte delle Autorità Antitrust dovrebbe quindi conformarsi alle seguenti indicazioni:

C. All'arrivo dei funzionari delle Autorità Antitrust occorre:

1. Informare prontamente il responsabile dell'area interessata dall'ispezione nonché il *Compliance Antitrust Officer* e la Funzione Legale, i quali dovranno recarsi al più presto presso

² Il potere di effettuare ispezioni a sorpresa presso il luogo di residenza o domicilio del personale delle imprese coinvolte in un'istruttoria antitrust era originariamente riservato ai funzionari della Commissione Europea. Con il D. Lgs. 185/2021, che ha recepito la Direttiva 1/2019 (c.d. *Direttiva ECN+*), tale facoltà è stata estesa anche ai funzionari dell'AGCM.

gli uffici interessati per assistere all'intero accertamento ispettivo. I funzionari, tuttavia, non hanno l'obbligo giuridico di attendere l'arrivo di questi soggetti per dare inizio all'ispezione;

2. verificare l'identità dei funzionari e i provvedimenti che li autorizzano ad eseguire l'ispezione, acquisendo copia di tutta la documentazione esibita. Il provvedimento di ispezione deve indicare chiaramente l'oggetto, lo scopo e i destinatari dell'ispezione. Se tra i destinatari dell'ispezione non figurerà espressamente O-I, l'ispezione non potrà avere luogo.

D. Nel corso dell'ispezione

SIDOVE:

1. non ostacolare i funzionari;
2. consentire ai funzionari l'accesso a tutta la documentazione richiesta, purché pertinente rispetto all'oggetto dell'ispezione;
3. opporsi educatamente alle richieste dei funzionari di esaminare la corrispondenza intercorsa con i legali esterni indicando che tali documenti sono coperti dal *legal privilege*;
4. non modificare, rimuovere o distruggere documenti;
5. prendere nota di tutti i documenti e le informazioni richiesti dagli ispettori, nonché delle risposte fornite.

E. Al termine dell'ispezione

SIDOVE:

1. ottenere dai funzionari copia del verbale di ispezione, in cui devono essere indicati tutti i documenti acquisiti dagli ispettori, facendo attenzione a verificare il contenuto del verbale di ispezione prima di sottoscriverlo;
2. richiedere che eventuali domande vengano trattate nell'ambito di una richiesta di informazioni scritta, soprattutto laddove siano complesse e abbiano natura sostanziale;