

Gruppo Evoca

Policy Antitrust e sulla Concorrenza Leale

Tabella di controllo delle versioni

Numero versione	Data	Commento
1.0	12-11-2024	Approvata dal Consiglio di Amministrazione

Sommario

Introduzione, Scopo e Ambito di applicazione.....	3
Introduzione.....	3
Scopo.....	3
Ambito di applicazione.....	3
Condotte proibite.....	4
Accordi orizzontali.....	4
Abuso di posizione dominante.....	6
Fusioni e Acquisizioni.....	7
Pratiche concorrenziali.....	8
Best practices: esempi.....	8
Cosa fare:.....	8
Cosa non fare:.....	8
Stato e revisione della Policy.....	10
Informazioni di contatto.....	10

Introduzione, Scopo e Ambito di applicazione

Introduzione

Evoca si impegna a condurre il proprio business in modo etico e in conformità con tutte le leggi e i regolamenti applicabili.

La presente Policy antitrust e sulla concorrenza leale (di seguito denominata semplicemente “**Policy**”) delinea il nostro impegno a mantenere una concorrenza leale e a prevenire violazioni antitrust nelle nostre attività

Inoltre, la Policy consente a Evoca di assumere un ruolo attivo nel ridurre al minimo il rischio di coinvolgimento in violazioni del diritto della concorrenza e di esposizione a sanzioni e ad altre conseguenze legali (ad esempio divieto di partecipazione ad appalti pubblici, danni reputazionali, ecc.).

Scopo

Lo scopo di questa Policy è garantire che tutti i dipendenti, dirigenti, amministratori e collaboratori di Evoca comprendano e rispettino le leggi in materia di concorrenza.

Questa Policy mira a promuovere un ambiente di business concorrenziale e a prevenire qualsiasi comportamento che possa danneggiare la concorrenza o violare le leggi antitrust.

Ambito di applicazione

La presente Policy si applica a qualsiasi amministratore, dirigente, dipendente, collaboratore (di seguito “**Tu**” o i “**Destinatari**”) di tutte le società del Gruppo Evoca, quest’ultimo composto da Evoca S.p.A. e tutte le sue controllate dirette o indirette nel mondo (tutte e ciascuna di esse indicate anche come “**Evoca**” o “**Noi**”), nonché ad altri individui o società che agiscono in nome o per conto di Evoca, siano essi alle dirette dipendenze o meno di quest’ultima.

Principi generali

Questa Policy si basa sul nostro Codice Etico che si applica anche a Te. La Policy stabilisce regole interne e obiettivi per Te e delega la responsabilità a persone appropriate all’interno di Evoca e che operano con essa.

Attraverso questa Policy, raggiungiamo i seguenti obiettivi:

- **Conformità e normative:** rispetto di tutte le leggi, i regolamenti e gli standard antitrust applicabili nei Paesi in cui operiamo.
- **Valutazione e gestione del rischio:** conduzione regolare di valutazioni del rischio antitrust e analisi di materialità, per identificare potenziali aree di miglioramento e implementare strategie efficaci di gestione del rischio per evitare pratiche anticoncorrenziali nei mercati in cui operiamo.
- **Accountability e responsabilità:** la Policy stabilisce ruoli e responsabilità chiari per i Destinatari, promuovendo la responsabilità a tutti i livelli dell’organizzazione. Ci riteniamo responsabili delle nostre azioni e decisioni, riconoscendo l’impatto che potrebbero avere sui nostri stakeholder e sui mercati in cui operiamo.

- **Miglioramento continuo:** Ci impegniamo a rivedere e aggiornare regolarmente la Policy per recepire cambiamenti legislativi, regolamentari, negli standard di settore e nelle best practices. Abbracciando una cultura di miglioramento continuo, ci impegniamo a migliorare le nostre prestazioni, l'efficacia e la pertinenza di questa Policy nel tempo implementando l'approccio PDCA (Plan-Do-Check-Act) e adottando le migliori pratiche.
- **Comunicazione degli standard:** articolando chiaramente la Policy, ci assicuriamo che Tu comprenda cosa ci si aspetta da Te e che Tu possa applicare costantemente questi standard in tutte le aree della nostra organizzazione.
- **Divulgazione e trasparenza:** una comunicazione trasparente favorisce la fiducia e la collaborazione tra Te e i vari interlocutori.
- **Allineamento con i nostri valori:** la Policy è radicata nei valori e nei principi fondamentali che definiscono chi siamo come società. Riflette il nostro impegno per l'integrità, il rispetto, la diversità, la sostenibilità e l'innovazione, guidando le nostre decisioni e azioni in tutto ciò che facciamo.

Condotte proibite

Accordi orizzontali

Gli accordi orizzontali sono intese – formali o informali, inclusi contratti, accordi o pratiche – tra società situate allo stesso livello della catena produttiva (concorrenti o potenziali concorrenti) e sono vietati se hanno come obiettivo o effetto quello di limitare la concorrenza.

I principali accordi orizzontali vietati sono i cartelli, che possono assumere diverse forme:

- **Fissazione dei prezzi:** è vietato partecipare a qualsiasi accordo o intesa, esplicita o implicita, con i concorrenti per fissare, stabilizzare o controllare i prezzi. Ciò include consultazioni preliminari sui prezzi, accordi su sconti, ribassi, termini di credito o qualsiasi altro fattore che influisca sulla determinazione dei prezzi (ad esempio, margini, commissioni o prezzi massimi, obiettivo o minimi).
- **Fissazione di altre condizioni commerciali:** è vietato partecipare a qualsiasi accordo o intesa, esplicita o implicita, con i concorrenti per fissare direttamente o indirettamente altre condizioni commerciali relative ai prodotti o servizi venduti, come qualità, periodi di garanzia, servizi post-vendita, ecc.
- **Divisione o allocazione del mercato:** è vietato partecipare a qualsiasi accordo per suddividere o allocare mercati, territori, clienti, fornitori o prodotti. Ciò include accordi per non competere in determinate aree geografiche o con specifici clienti o patti di non belligeranza.
- **Accordi sulle offerte:** è vietato coordinarsi con i concorrenti in merito ai termini delle offerte o all'assegnazione di un determinato contratto. Ciò include la presentazione di offerte intenzionalmente elevate (offerte di copertura) o accordi per ritirare offerte.
- **Boicottaggi:** è vietato partecipare a o concordare qualsiasi rifiuto collettivo di trattare con determinati clienti, fornitori o concorrenti o farlo a condizioni discriminatorie. Questo include accordi per inserire un'azienda o un individuo in "liste nere".
- **Restrizione della produzione:** è vietato partecipare ad accordi con i concorrenti per prevenire, limitare o ridurre i beni o i servizi acquistati e venduti.
- **Limitazione o controllo della produzione, della capacità, dello sviluppo tecnico, della qualità o degli investimenti**

Accordi verticali

Gli accordi verticali sono intese – formali o informali, inclusi contratti, accordi o pratiche – tra aziende situate a livelli diversi della catena di produzione (non concorrenti), come produttori e distributori o produttori e clienti, o distributori e clienti. Sono vietati se hanno come obiettivo o effetto quello di limitare la concorrenza.

Ecco alcuni tipi comuni di accordi verticali, o relative clausole, a cui bisogna prestare particolare attenzione, poiché possono essere vietati se limitano in modo significativo la concorrenza:

1. **Imposizione del prezzo di rivendita (“Resale Price Maintenance – RPM”)**: accordi in cui il produttore stabilisce il prezzo minimo o fisso di rivendita a cui un prodotto deve essere venduto dal distributore o dal rivenditore.
2. **Esclusività commerciale**: accordi che richiedono a un distributore di acquistare esclusivamente da un determinato produttore o fornitore, impedendo così ai concorrenti di accedere al mercato.
3. **Restrizioni territoriali o sui clienti**: accordi che assegnano territori specifici o gruppi di clienti particolari a determinati distributori, impedendo loro di vendere al di fuori delle aree assegnate.
4. **Vendita abbinata o vincolata (“Tying and Bundling”)**: accordi che obbligano l’acquirente a comprare un prodotto secondario come condizione per acquistare un prodotto principale, limitando così la scelta dell’acquirente.
5. **Clausole di non concorrenza**: accordi a lungo termine che impediscono a un distributore di trattare prodotti o marchi concorrenti.
6. **Rifiuto di fornire**: accordi o pratiche in cui un fornitore o produttore si rifiuta di fornire beni o servizi a un distributore, a meno che non si rispettino determinate condizioni anticoncorrenziali.
7. **Clausole della Nazione più Favorita (“Most-Favored Nation – MFN”)**: accordi in cui il fornitore promette a un acquirente che non offrirà condizioni migliori a nessun altro acquirente.
8. **Discriminazione di prezzo**: accordi o pratiche che comportano l’applicazione di prezzi diversi a clienti diversi senza una giustificazione valida, potenzialmente danneggiando la concorrenza.
9. **Accordi di fornitura esclusiva**: accordi in cui il fornitore si impegna a fornire un determinato prodotto esclusivamente a un unico acquirente, limitando così l’accesso degli altri acquirenti a tale prodotto.
10. **Imposizione di quantità**: accordi che richiedono al distributore di acquistare una quantità minima di prodotti, potenzialmente escludendo i concorrenti.

Le leggi antitrust e sulla concorrenza variano a seconda della giurisdizione. Ciò che potrebbe essere vietato in un Paese potrebbe essere consentito in un altro. Inoltre, alcune giurisdizioni prevedono esenzioni o disposizioni di esclusione (“safe harbor”) per determinati accordi verticali che soddisfano criteri specifici, come il miglioramento dell’efficienza economica o il beneficio per i consumatori.

È quindi fondamentale verificare le leggi e i regolamenti locali e consultare l’Ufficio Legale di Evoca S.p.A. durante la redazione e la negoziazione degli accordi verticali.

Informazioni sensibili

È necessario prestare particolare attenzione alle informazioni sensibili, che includono, ma non sono limitate a, prezzi delle aziende o del settore in generale, politiche di sconti e promozioni, questioni relative a fornitori o clienti specifici, quote di mercato, volumi di vendita o clienti, costi di produzione o distribuzione, metodi di calcolo e contabilità dei costi, informazioni su progetti futuri, ecc.

In effetti, sebbene la raccolta e l'uso di informazioni sensibili sia generalmente legittima, le seguenti condotte sono proibite:

- **Scambi di informazioni sensibili:** lo scambio di informazioni commercialmente sensibili con concorrenti è vietato, in assenza di una joint venture legittima o di altra collaborazione commerciale, poiché potrebbe ridurre l'incertezza e contribuire al coordinamento di mercato. Può essere considerata una violazione anche quando informazioni riservate vengono ricevute in modo non richiesto e unilaterale.
- **Hub & Spoke:** è vietato scambiare informazioni sensibili con i concorrenti tramite un intermediario terzo (ad esempio, un distributore o un'associazione di categoria). In questo caso, infatti, l'intermediario funge da "hub" per facilitare lo scambio di informazioni o si impegna in altre attività che coordinano il comportamento tra i concorrenti (ossia gli "spokes").
- **Partecipazione ad associazioni di categoria:** la partecipazione ad associazioni di categoria non deve essere utilizzata come canale per incontri impropri o per lo scambio di informazioni sensibili sotto il profilo concorrenziale con i concorrenti. È necessario prestare attenzione durante la partecipazione a tali associazioni per garantire che non vi siano violazioni involontarie delle leggi antitrust. Anche ascoltare passivamente partecipanti impegnati in scambi anticoncorrenziali può essere sufficiente a costituire una violazione della legge. L'adesione alle associazioni di categoria deve essere approvata dall'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. È necessario:
 - insistere affinché un ordine del giorno scritto venga distribuito ai partecipanti con largo anticipo rispetto a qualsiasi riunione e contattare l'Ufficio Legale in caso di potenziali dubbi antitrust sull'ordine del giorno prima di partecipare alla riunione;
 - opporsi a deviazioni dall'ordine del giorno durante la riunione e lasciare la riunione se vengono discussi potenziali comportamenti anticoncorrenziali (fissazione dei prezzi, spartizione del mercato, ecc.). Assicurarsi che la propria obiezione e/o uscita siano adeguatamente registrate nel verbale della riunione e contattare l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A.;
 - segnalare immediatamente all'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. qualsiasi altro incidente durante la riunione che potrebbe avere conseguenze sulle leggi antitrust;
 - conservare i verbali di ogni riunione.

Abuso di posizione dominante

Una posizione dominante è una situazione di forza economica di una società che le consente di agire in modo indipendente rispetto ai suoi concorrenti, clienti e, in ultima analisi, ai consumatori.

Indicatori potenziali di una situazione di posizione dominante di una società sono:

- quota di mercato elevata: si presume una posizione dominante quando la quota di mercato rilevante supera il 40-50%;
- struttura del mercato: l'esempio classico è quello in cui esiste un concorrente molto grande e gli altri concorrenti sono tutti significativamente più piccoli;
- esistenza di barriere all'ingresso: barriere che rendono difficile per i rivali entrare o espandersi nel mercato.

Avere una posizione dominante non è vietato, ma una società dominante ha una responsabilità particolare: non abusare del proprio potere di mercato, evitando comportamenti che possano danneggiare la concorrenza e i consumatori, e competere solo in base al merito.

Condotte consentite per una società in posizione dominante:

- **Determinare i prezzi in modo indipendente:** le società in posizione dominante possono fissare i propri prezzi in autonomia, senza dover seguire quelli dei concorrenti.
- **Sconti:** offrire sconti e promozioni è permesso, a condizione che tali pratiche non siano finalizzate a eliminare la concorrenza in modo sleale.
- **Integrazione verticale:** integrare le operazioni verticalmente (ad esempio, possedendo sia la produzione che la distribuzione) è lecito, purché non comporti pratiche anticoncorrenziali.
- **Contratti esclusivi:** stipulare contratti esclusivi con fornitori o clienti è generalmente consentito, a condizione che questi contratti non escludano in modo significativo la concorrenza dal mercato.

Condotte da evitare se Evoca si trova in una posizione dominante:

- **Prezzi predatori:** vendere prodotti o servizi al di sotto del costo con l'intento di eliminare i concorrenti.
- **Discriminazione dei prezzi:** applicare prezzi diversi a clienti diversi senza una valida ragione, soprattutto se ciò danneggia la concorrenza.
- **“Tying e Bundling”:** obbligare i clienti ad acquistare prodotti o servizi non correlati insieme, specialmente se limita l'accesso al mercato per i concorrenti.
- **Accordi esclusivi:** contratti esclusivi con fornitori o consumatori usati per bloccare ingiustamente l'accesso dei concorrenti a risorse o mercati essenziali.
- **Rifiuto di fornire:** rifiutare di fornire prodotti o servizi ai concorrenti senza una ragione commerciale legittima.
- **Abuso di proprietà intellettuale:** usare i diritti di proprietà intellettuale per bloccare l'innovazione o l'accesso al mercato dei concorrenti senza giusta causa.
- **Abuso trasversale:** sfruttare una posizione dominante in un mercato per ottenere un vantaggio sleale in un altro mercato.

Fusioni e Acquisizioni

- **Revisione pre-operazione:** tutte le fusioni, acquisizioni, joint venture e alleanze strategiche proposte devono essere sottoposte a revisione per valutare le potenziali implicazioni antitrust. Ciò include l'analisi dell'impatto sulla struttura del mercato, sulla concorrenza e sulla scelta dei consumatori.
- **Consultazione con l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A.:** per svolgere le attività relative alla revisione pre-operazione, è necessario consultare sempre l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. nelle fasi iniziali della pianificazione di qualsiasi operazione, al fine di identificare e mitigare i rischi antitrust. Questo include l'esecuzione della due diligence e, se necessario, l'ottenimento delle approvazioni di legge, se necessarie.
- **Depositi e approvazioni di legge:** Evoca si atterrà a tutti i requisiti relativi alle notifiche e ai depositi pre-fusione presso le autorità antitrust competenti. Questo include la fornitura di informazioni accurate e complete e la piena collaborazione durante le revisioni di legge.

- **Monitoraggio post-operazione:** dopo aver completato una fusione o un'acquisizione, Evoca monitorerà il processo di integrazione per garantire il rispetto continuo delle leggi antitrust e affrontare eventuali problematiche competitive che potrebbero emergere.

Pratiche concorrenziali

1. **Indagini di mercato:** raccogliere informazioni di mercato, inclusi i movimenti dei concorrenti sui prezzi, e agire di conseguenza è consentito, purché le informazioni siano ottenute attraverso mezzi legali ed etici. Non devono essere acquisite o utilizzate impropriamente informazioni proprietarie o riservate dei concorrenti.
2. **Rapporti corretti:** Evoca farà concorrenza in modo leale ed etico. Ciò include il rispetto dei diritti di proprietà intellettuale dei concorrenti e l'astensione da pratiche di marketing ingannevoli o fuorvianti. Salvo specifiche analisi legali, è consentita la collaborazione nella produzione, la concessione di licenze tecnologiche e il trasferimento di know-how.
3. **Relazioni con clienti e fornitori:** I rapporti con clienti e fornitori saranno gestiti in modo da promuovere una concorrenza leale. Eviteremo accordi di esclusiva che possano danneggiare la concorrenza e non imponremo condizioni o termini ingiusti.

Best practices: esempi

Cosa fare:

1. Quando comunichi con concorrenti o gestisci documenti e contratti con clienti, metti sempre in copia un collega di Evoca. Se hai dubbi su un'e-mail ricevuta, contatta subito il tuo manager o l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. In questo modo, possiamo collaborare per monitorare eventuali violazioni delle leggi antitrust.
2. Quando partecipi o organizzi una riunione, assicurati che ci sia un'agenda e che vengano prese delle note. Questo aiuterà la nostra organizzazione a rivedere le informazioni e i partecipanti alla riunione in caso di dubbi su una possibile violazione delle norme antitrust.
3. Consulta sempre la Policy antitrust della nostra organizzazione o l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. se non sei sicuro che una situazione violi le leggi antitrust.
4. In caso di indagini o richieste da parte delle autorità sulla concorrenza, fornisci la massima collaborazione.
5. Se sospetti un comportamento anticoncorrenziale, contatta l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A., attendi istruzioni e interrompi ogni comunicazione con gli operatori di mercato (concorrenti, distributori, clienti, ecc.) rispetto ai quali hai individuato il potenziale comportamento anticoncorrenziale.

Cosa non fare:

1. Non scambiare informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza con concorrenti o potenziali concorrenti, come prezzi e quantità, strategie di vendita, mercati o aree geografiche.
2. Evita di adottare qualsiasi comportamento vietato descritto in precedenza.

Obiettivi della Policy

L'obiettivo della Policy è mantenere a 0 il numero di violazioni accertate delle leggi antitrust e di relative sanzioni.

A tal fine, il principale indicatore di performance (KPI) sarà rappresentato dal numero di sanzioni ricevute e dalle violazioni delle leggi antitrust accertate ogni anno dalle autorità competenti, considerando tutte le società del Gruppo.

Formazione e sensibilizzazione

Evoca fornisce regolarmente formazione sulle leggi antitrust, sulla concorrenza leale e sulla presente Policy.

Il nostro obiettivo è garantire che Tu comprenda l'importanza della conformità e il Tuo ruolo nella prevenzione delle violazioni delle leggi antitrust e sulla concorrenza leale.

Obbligo di segnalazione e indagini

Se sospetti violazioni della Policy, delle leggi locali o delle consuetudini, devi segnalarle all'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. all'indirizzo: compliance@evocagroup.com.

Puoi anche utilizzare il canale di whistleblowing disponibile all'indirizzo: <https://evocagroup.integrityline.com>, che garantisce la riservatezza e consente segnalazioni anonime, ove possibile. Evoca garantisce l'assenza di ritorsioni per proteggere i whistleblower da conseguenze negative.

Le indagini saranno condotte in modo riservato da una persona incaricata dall'Ufficio Legale, con ampie facoltà di intervistare individui, accedere a documenti e delegare compiti.

Alla fine dell'indagine, verrà redatto un report dettagliato.

In caso di violazione accertata della Policy o delle leggi antitrust, il report sarà sottoposto alle funzioni competenti per decidere le azioni disciplinari appropriate.

In caso contrario, il caso sarà archiviato.

In ogni caso, la documentazione relativa a tutti i casi sarà conservata negli archivi di Evoca S.p.A. per 10 anni.

Conseguenze della violazione della Policy

Le violazioni della Policy possono comportare l'applicazione di provvedimenti disciplinari, fino al licenziamento dalla tua posizione in Evoca.

Tu e/o Evoca potreste inoltre affrontare conseguenze legali personali, inclusi multe, reclusione e danni alla reputazione.

Le violazioni della Policy da parte di terzi possono portare alla risoluzione del rapporto contrattuale con Evoca e quest'ultima può richiedere risarcimenti per i danni subiti dal terzo responsabile.

Stato e revisione della Policy

Questa Policy è parte integrante del Codice Etico di Evoca, che stabilisce i nostri principi fondamentali su come conduciamo gli affari.

Questa Policy stabilisce gli standard minimi globali di Evoca in materia di antitrust e concorrenza leale.

Le leggi e i regolamenti locali possono stabilire requisiti più severi, nel qual caso questi requisiti locali più severi devono essere implementati dall'organizzazione locale per garantire che non vi siano conflitti con questa Policy.

La Policy sarà periodicamente rivista dall'Ufficio Legale di Evoca S.p.A.

Una volta revisionata, la Policy viene trasmessa al Consiglio di Amministrazione, per l'approvazione, ed è divulgata e resa disponibile dall'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. a tutte le società del Gruppo Evoca.

Responsabilità

La tabella seguente identifica gli attori e le loro responsabilità rispetto alla presente Policy:

Soggetto	Responsabilità
Personale	<ul style="list-style-type: none">• Rispettare questa Policy;• Completare la formazione richiesta sulla Policy e, in generale, sulle leggi antitrust;• Segnalare eventuali violazioni sospette della Policy all'Ufficio Legale di Evoca S.p.A.
Ufficio Legale of Evoca S.p.A.	<ul style="list-style-type: none">• Fornire formazione e guida.• Rivedere periodicamente la Policy, se necessario.• Indagare su possibili violazioni della Policy.• Consigliare l'organo amministrativo sulle misure da adottare, a seguito di una violazione accertata della Policy, qualora tali misure siano di sua competenza (es. risoluzione del contratto).
Consiglio di Amministrazione di Evoca S.p.A.	<ul style="list-style-type: none">• Approvare e promuovere la Policy.• Decidere le misure appropriate da adottare, nel caso di accertata violazione della Policy.

Informazioni di contatto

In caso di domande o dubbi riguardanti la presente Policy, si invita a contattare l'Ufficio Legale di Evoca S.p.A. all'indirizzo: compliance@evocagroup.com.