



Politica aziendale su Conformità alla concorrenza

Consiglio direttivo 6
gennaio 2025

Controllo della versione

Versione	Data	Cambiamenti
V1	06/01/2025	Nuova creazione

CONTENIDO

1.	Ambito di applicazione.....	4
2.	Il diritto della concorrenza: cos'è e perché è essenziale rispettarlo.....	4
3.	Interazione con i concorrenti.....	5
4.	Interazioni con fornitori, distributori e clienti.....	6
5.	Associazioni professionali.....	7
6.	Conseguenze della violazione del diritto della concorrenza applicabile.....	8
7.	Comunicazioni.....	8
8.	Ispezioni da parte delle autorità garanti della concorrenza.....	8
9.	Fare e non fare.....	9
10.	Conseguenze della mancata osservanza di questa politica.....	10

1. Ambito di applicazione

La presente Politica si applica a tutti gli amministratori, funzionari e dipendenti, compresi i dirigenti e i membri degli organi direttivi delle varie società che compongono Urbaser, delle sue controllate e delle società interamente o in maggioranza possedute e delle joint venture controllate dal management di Urbaser o nelle quali Urbaser ha una partecipazione di maggioranza (di seguito, il "Personale").

È di particolare rilevanza per coloro che occupano posizioni di responsabilità. La Società richiede inoltre il rispetto delle leggi sulla concorrenza applicabili e dei principi enunciati nella presente Politica da parte di qualsiasi persona o organizzazione con cui Urbaser abbia un rapporto d'affari, compresi clienti, partner, consumatori, appaltatori, fornitori, distributori, contatti commerciali, agenti, consiglieri e consulenti ("Terze Parti" o "Terzi").

È responsabilità di tutto il Personale e dei Terzi agire in modo professionale e proteggere la reputazione dell'Azienda.

La presente Politica si applica in tutti i Paesi in cui Urbaser svolge la propria attività, indipendentemente dal fatto che abbia o meno una presenza fisica nel Paese, ossia un ufficio. La presente Politica fa parte del Modello di Corporate Compliance di Urbaser, rafforzando così l'impegno del Personale a rispettare i requisiti e le disposizioni in essa contenuti. La Politica deve essere letta e interpretata anche in relazione alle altre politiche aziendali e alle leggi applicabili. In caso di conflitto tra leggi, regolamenti o politiche interne applicabili e la presente Politica, Urbaser applicherà lo standard più severo.

2. Il diritto della concorrenza: cos'è e perché è essenziale rispettarlo

Il diritto della concorrenza è l'insieme delle leggi che regolano la concorrenza tra le imprese. Più di 125 Paesi hanno adottato una legislazione in materia di concorrenza, per lo più modellata sulle leggi dell'UE o degli Stati Uniti, e la maggior parte di essi dispone di un'autorità preposta all'applicazione delle norme in materia. Queste leggi hanno lo scopo di proteggere e promuovere una sana concorrenza a tutti i livelli della catena di approvvigionamento e i benefici che ne derivano per i consumatori. Esse vietano anche i comportamenti che interferiscono indebitamente con la concorrenza tra le imprese in un mercato libero, influenzando, ad esempio, i prezzi, i volumi di produzione, la ripartizione dei territori o dei clienti. Le categorie più ovvie di pratiche che rientrano nell'ambito di applicazione delle norme sulla concorrenza sono gli accordi anticoncorrenziali tra concorrenti, ad esempio i cartelli per la fissazione dei prezzi e la ripartizione del mercato.

Urbaser deve prendere le sue decisioni commerciali in modo indipendente e senza alcuna discussione o intesa con i suoi concorrenti, in particolare per quanto riguarda i prezzi, le condizioni di vendita, la ripartizione del mercato, la condivisione dei clienti o qualsiasi altra attività che limiti la concorrenza. Il rispetto della legge sulla concorrenza è imperativo, poiché la sua violazione può comportare gravi sanzioni. La presente Politica aziendale di conformità alla concorrenza (la Politica) stabilisce regole semplici che vi guideranno in molte situazioni. Tuttavia, le leggi sulla concorrenza sono complesse e, laddove sia necessaria una consulenza aggiuntiva per determinare come conformarsi ad esse, non ci si aspetta che i dipendenti possano esprimere le necessarie valutazioni legali, ma che richiedano una consulenza. Pertanto, se avete domande su questa Politica o ritenete di dover trasmettere informazioni rilevanti su una potenziale violazione che riguarda Urbaser, dovete contattare la Compliance Unit di Urbaser e siete invitati a farlo.

3. Interazione con i concorrenti

I contatti con i concorrenti, se inevitabili, devono essere ridotti al minimo e trattati con cautela per evitare qualsiasi implicazione o illazione di accordi illegali, i cui esempi sono elencati di seguito.

Prezzi

La fissazione dei prezzi è considerata un accordo o una pratica concordata tra concorrenti che limita o ha per oggetto la restrizione della concorrenza sui prezzi. Questo tipo di violazione è considerato un cartello hard core e quindi una delle violazioni più gravi del diritto della concorrenza. In alcuni Paesi, i cartelli di fissazione dei prezzi sono un reato penale punibile con la reclusione. Qualsiasi decisione sui prezzi presa da Urbaser deve essere indipendente dai suoi concorrenti, con i quali i dipendenti Urbaser devono evitare di discutere di prezzi o condizioni commerciali.

Condivisione del mercato

È illegale qualsiasi accordo o pratica concordata tra Urbaser e i suoi concorrenti che abbia come obiettivo la ripartizione del mercato, sia per quanto riguarda i prodotti, le dimensioni dei clienti, il tipo o la denominazione, la geografia e il canale.

Gara d'appalto fraudolenta

Urbaser deve sempre partecipare alle gare d'appalto in modo indipendente e non intraprendere alcuna forma di cooperazione con i concorrenti. A meno che non sia autorizzata dalla direzione (su consiglio dell'ufficio legale) in circostanze ristrette e specifiche in cui la partecipazione indipendente non è possibile, tale cooperazione costituisce una grave violazione della legge sulla concorrenza. In alcune giurisdizioni, la manipolazione delle offerte è addirittura un reato penale punibile con la reclusione.

Scambio di informazioni riservate e commercialmente sensibili

Urbaser non è autorizzata a condividere informazioni riservate che possano ridurre l'incertezza sul comportamento presente o futuro del mercato tra concorrenti. La ricezione di tali informazioni da un concorrente da parte di un dipendente Urbaser può essere considerata illegale, anche se il dipendente Urbaser non ha condiviso alcuna informazione aggiuntiva in cambio.

La definizione di informazioni riservate è ampia e comprende qualsiasi dettaglio su prezzi, condizioni di vendita, sconti o crediti, previsioni di produzione, nomi di fornitori, clienti e distributori, trattative con i rivenditori e piani di sviluppo aziendale, vendite o marketing.

Allo stesso modo, dovrete evitare di parlare delle tendenze della domanda e dell'offerta, anche se queste informazioni sono pubbliche. Le apparenze contano in questo ambiente e parlare del mercato di un prodotto in cui si è in competizione può portare ad argomenti inappropriati o essere interpretato male in seguito.

Poiché gli accordi illegali con i concorrenti sono spesso provati in modo circostanziale, i dipendenti Urbaser devono essere cauti quando comunicano con i concorrenti. I dipendenti Urbaser devono attenersi alle seguenti linee guida quando si preparano e conducono un incontro d'affari con un concorrente.

Coinvolgere l'ufficio di consulenza legale

Ove possibile, un avvocato della Società dovrebbe assistere alla riunione e partecipare alla sua preparazione e al suo svolgimento.

Preparare e seguire un ordine del giorno

Preparare e condividere una bozza di ordine del giorno prima della riunione e rispettarla durante la stessa.

Reagire velocemente

Agire rapidamente per bloccare qualsiasi divulgazione di informazioni commercialmente sensibili nelle loro interazioni con un concorrente. Se vengono a conoscenza di tali informazioni, i dipendenti Urbaser devono fermare il concorrente prima che completi la sua dichiarazione commercialmente sensibile e devono chiarire al concorrente che non possono e non vogliono discutere di informazioni sensibili per la concorrenza e che ciò è contrario alla loro politica aziendale.

Segnalare eventuali sospetti all'avvocato

In assenza di un avvocato aziendale, assicuratevi di condividere con il vostro avvocato qualsiasi menzione di informazioni sensibili per la concorrenza il prima possibile dopo l'incontro.

Possibili negoziati

Le discussioni relative a possibili transazioni che coinvolgono attività, joint venture o la vendita di qualsiasi attività devono essere condotte solo nel rispetto delle precauzioni che regolano lo scambio di informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza necessarie per valutare tale transazione. Ciò include, a titolo esemplificativo ma non esaustivo, limiti su (i) chi, da ciascuna parte, deve avere accesso a informazioni sensibili dal punto di vista della concorrenza, (ii) lo scambio di informazioni ragionevolmente necessarie per valutare la transazione, (iii) la tempistica di tali scambi e (iv) l'uso di tali informazioni. Di conseguenza, tali discussioni non dovrebbero andare oltre il livello concettuale e dovrebbero essere soggette ad accordi di riservatezza forniti dall'Ufficio legale.

Domande o dubbi?

Se i dipendenti Urbaser hanno domande o dubbi su un'interazione pianificata o recente con un concorrente, devono contattare la *Compliance Unit*.

Segnalazione di irregolarità (Canale Etica)

Tutti i dipendenti hanno la responsabilità di essere a conoscenza della presente Politica aziendale di conformità alla concorrenza e di tutte le questioni che possono coinvolgere la legge sulla concorrenza in conformità con questa politica.

Qualsiasi dipendente che abbia un ragionevole sospetto di irregolarità, infrazione o violazione della presente Politica, di qualsiasi legge sulla concorrenza, del Codice di Condotta o di qualsiasi procedura correlata, o qualsiasi dubbio sull'applicazione della presente Politica a una particolare questione, deve segnalare senza indugio la possibile violazione alla Compliance Unit attraverso il Canale Etico di Urbaser sul sito <https://urbaser.canaletico.app/>, anche in forma anonima

L'azienda non tollera ritorsioni nei confronti del personale che solleva domande o dubbi in buona fede. Le ritorsioni sono severamente vietate e possono comportare azioni disciplinari.

4. Interazioni con fornitori, distributori e clienti

Oltre a vietare la collusione con i concorrenti, le leggi antitrust regolano anche il modo in cui Urbaser interagisce con fornitori, distributori e clienti. Una concorrenza aggressiva è spesso perfettamente lecita (e porta a prezzi più bassi per i consumatori), ma soprattutto quando le aziende crescono di successo, è prudente evitare qualsiasi accordo (a meno che non sia autorizzato dalla direzione su consiglio dell'Ufficio legale) per quanto riguarda:

- Accordi esclusivi con clienti o fornitori;
- Sconti ai clienti condizionati al raggiungimento di una certa quota di mercato con il cliente stesso;

- Accorpamento di beni e servizi e sconti per i prodotti in bundle;
- Accordi che obbligano un cliente ad acquistare un prodotto per poterne acquistare un altro (vendita abbinata);
- Restrizioni sui territori di rivendita o sui clienti;
- Prezzi sottocosto per aumentare il fatturato;
- Offrire sconti selettivi a determinati clienti;
- Stabilire relazioni di distribuzione con i concorrenti;
- Creare joint venture con i concorrenti;
- Alterare un modo redditizio di trattare con un concorrente.

Nella maggior parte dei Paesi, le leggi antitrust considerano anticoncorrenziali anche gli accordi tra i fornitori e i loro distributori o rivenditori sul prezzo di rivendita dei prodotti (ci sono pochissime eccezioni). Questo tipo di comportamento è chiamato "mantenimento dei prezzi di rivendita" o "fissazione verticale dei prezzi".

In generale, è accettabile emettere una raccomandazione di prezzo di rivendita, a condizione che il cliente non sia obbligato a seguire tale raccomandazione e che Urbaser si astenga dall'esercitare pressioni sul cliente affinché attui tale raccomandazione. Anche se può essere accettabile concordare prezzi massimi ai clienti, i prezzi raccomandati o massimi non devono essere prezzi minimi di rivendita o prezzi di rivendita fissi.

5. Associazioni professionali

Sebbene evitare qualsiasi comunicazione con i concorrenti sia il modo migliore per eliminare ogni possibile implicazione o illazione di un accordo illegale, i contatti con i concorrenti sono spesso inevitabili e talvolta favorevoli alla concorrenza. Pertanto, le riunioni delle associazioni di categoria possono essere legittime per discutere di legislazione, sicurezza, politica pubblica e altre questioni rilevanti relative al commercio e ai mercati. Tuttavia, esse forniscono anche opportunità di contatti formali e informali tra concorrenti e quindi aumentano il rischio di scambi di informazioni o interazioni inappropriate.

Lista di controllo per la partecipazione a una riunione o conferenza di un'associazione professionale

- Richiedere in anticipo un ordine del giorno dettagliato e condividerlo con l'Unità di *conformità*.
- Seguire scrupolosamente l'ordine del giorno ed evitare i punti non previsti.
- Abbandonate la riunione e chiedete di essere messi a verbale se la discussione va alla deriva su temi quali:
 - Prezzi attuali o futuri, compresi i supplementi
 - Piani di investimento
 - Margini
 - O qualsiasi altra informazione strategicamente sensibile.
- I verbali devono essere redatti in forma di bozza e rivisti prima di essere finalizzati.
- Non intraprendete discussioni parallele con i concorrenti, nemmeno in occasione di eventi sociali.
- Se l'associazione di categoria produce statistiche di settore, non fornite i dati commerciali di Urbaser senza la preventiva approvazione dell'Unità di Conformità.

6. Conseguenze della violazione del diritto della concorrenza applicabile

Una violazione del diritto della concorrenza può comportare sanzioni significative sia per Urbaser che per i singoli, comprese, in alcune circostanze, pene detentive per i singoli.

Le leggi sulla concorrenza dell'UE e della Spagna, ad esempio, prevedono sanzioni fino al 10% del fatturato mondiale del gruppo societario. Inoltre, per alcuni tipi di infrazioni, le leggi nazionali di Paesi come il Regno Unito possono comportare sanzioni pecuniarie, interdizione e reclusione per i singoli individui. In Spagna, la legge consente all'Autorità garante della concorrenza e del mercato di imporre multe fino a 60.000 euro a qualsiasi dipendente di un'impresa che abbia partecipato attivamente a una grave infrazione delle norme sulla concorrenza. Inoltre, oltre alle sanzioni penali e civili, le violazioni delle regole di concorrenza sono soggette anche ad azioni private di risarcimento danni, che consentono ai privati (ad esempio i clienti) di recuperare importi molto consistenti per i danni causati alla loro attività dalla condotta illecita. Le sanzioni penali e/o civili, i recuperi privati dei danni e, soprattutto, i danni alla reputazione di un'azienda sul mercato, possono compromettere gravemente l'attività di un'azienda.

D'altro canto, la Legge e le autorità valutano positivamente i meccanismi volti a rafforzare la cultura del rispetto della Legge Antitrust nelle aziende, come la presente Politica aziendale di conformità alla concorrenza. Questi meccanismi e la loro effettiva applicazione e rispetto da parte di tutti sono utili per prevenire l'imposizione di multe ed evitare altre sanzioni come il divieto di contrattare con il settore pubblico.

7. Comunicazioni

Occorre sempre prestare attenzione quando si comunica con tutti i mezzi (lettere, e-mail, testi, promemoria interni, note sul promemoria di una persona, ecc.) Si deve evitare categoricamente qualsiasi scelta di parole fuorviante che possa far pensare a un comportamento anticoncorrenziale. Ciò include l'umorismo e le dichiarazioni esagerate che potrebbero essere comprese da giustificare davanti a un'autorità giudiziaria.

Non dovete mai dimenticare che tutte le vostre comunicazioni potrebbero essere utilizzate come prova in un procedimento antitrust, e quindi chiedetevi sempre se sareste a vostro agio nel giustificarne il contenuto davanti a un giudice o al pubblico. Questo vale per le comunicazioni scritte tradizionali, ma ancora di più per le comunicazioni elettroniche, che possono essere conservate a tempo indeterminato nonostante siano state rimosse dai dispositivi del mittente e del destinatario. Pertanto, è necessario applicare un ulteriore grado di cautela quando si comunica per via elettronica.

8. Ispezioni da parte delle autorità garanti della concorrenza

Qualsiasi azione relativa a Urbaser da parte di qualsiasi Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (ad esempio, in Spagna, la "Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia", CNMC) deve essere elaborata, gestita e diretta dall'Ufficio Legale di Urbaser, al quale tutti i dipendenti devono comunicare immediatamente l'inizio di tali azioni, astenendosi dall'agire senza le istruzioni di tale ufficio.

L'Ufficio Consulenza Legale cercherà la collaborazione dei dipartimenti di Urbaser che si rendano necessari per affrontare le azioni delle Autorità di Concorrenza, a tal fine tali aree saranno obbligate a fornire tale collaborazione nei termini richiesti dall'Ufficio Consulenza Legale.

Nonostante ciò, tutti i dipendenti hanno l'obbligo di collaborare con i funzionari e le Autorità di concorrenza senza ostacolare le loro funzioni e in modo veritiero e trasparente, come previsto dalla normativa interna: "Procedura aziendale per le azioni di fronte all'ingresso, alla registrazione e all'ispezione delle Autorità pubbliche" (PA-31-CORP- V1).

9. Fare e non fare

Le seguenti linee guida hanno lo scopo di fornire un facile riferimento iniziale per aiutarvi a riconoscere ed evitare potenziali problemi di concorrenza prima che si verifichino.

FARE



- **EVITARE** tutti i contatti non necessari, formali o informali, con i concorrenti. Qualsiasi contatto con i concorrenti deve essere legato a un'attività chiaramente consentita e deve essere preventivamente approvato dalla direzione (con la consulenza dell'Ufficio legale, se necessario).
- **OTTENERE** informazioni sui concorrenti attraverso canali quali i clienti o altre fonti del settore e dati pubblicati, e documentare come si sono ottenute tali informazioni.
- **OTTENERE** l'approvazione della direzione (con la consulenza dell'Ufficio Legale, se necessario) prima di stipulare qualsiasi accordo o discussione con qualsiasi cliente che possa influenzare, dettare o limitare i prezzi, i termini o le condizioni in base ai quali il cliente può rivendere i prodotti acquistati da Urbaser.

DONT



- **NON** stipulare alcun accordo, "gentleman's agreement" o discussione con alcun concorrente in relazione alle seguenti questioni:
 - prezzi o sconti;
 - la combinazione di servizi o prodotti, o le caratteristiche dei prodotti;
 - condizioni di vendita;
 - selezione, classificazione, rifiuto o cessazione di clienti o classi di clienti;
 - scambio di informazioni sulla concorrenza, quali costi operativi o di produzione, margini di profitto, piani di marketing; oppure
 - offerte o l'intenzione di presentare offerte, compresa la decisione di presentare o meno offerte.
- **NON** partecipare a riunioni con i concorrenti (comprese le riunioni delle associazioni di categoria) in cui si discuta di uno qualsiasi dei suddetti argomenti non consentiti.
- **NON** ottenere informazioni sui concorrenti (in particolare sulle quotazioni) direttamente da loro.
- **NON FARE:**
 - dettare o limitare il territorio o i mercati in cui il cliente può rivendere i prodotti;
 - imporre o limitare i clienti o le classi di clienti a cui il cliente può rivendere;
 - vietare o limitare il trattamento dei prodotti di un concorrente da parte di un cliente;
 - richiedere al cliente l'acquisto di un determinato prodotto o gruppo di prodotti come condizione per la vendita di un altro prodotto; oppure
 - richiedere a un cliente di acquistare tutti i suoi requisiti per un determinato prodotto da Urbaser o di trattare esclusivamente con Urbaser.
- **NON** stipulare alcun accordo, intesa o discussione con alcun cliente o fornitore in relazione alle seguenti questioni:
 - selezione, classificazione, rifiuto o cessazione di altri clienti o classi di clienti da parte di Urbaser;
 - restrizioni a Urbaser nel determinare quali servizi o prodotti vendere a chi, a quali prezzi e in quali territori o mercati; oppure
 - qualsiasi altra questione incompatibile con la piena libertà di azione e l'indipendenza di Urbaser nella conduzione delle proprie attività.

NON FARE (continua)

- **NON** cancellare o rifiutare di vendere a un cliente esistente a causa dei prezzi o delle pratiche di rivendita del cliente stesso.
- **NON FARE:**
 - offrire ai clienti prezzi diversi o altre condizioni di vendita per servizi sostanzialmente analoghi concorrenti; o
 - offrire servizi o vantaggi diversi a un cliente a scapito di un altro cliente concorrente.
- **NON** offrire sconti o commissioni segrete a un cliente.

10. Conseguenze della mancata osservanza di questa politica

Urbaser prende molto sul serio il rispetto della Legge sulla concorrenza e di questa Politica e condurrà indagini appropriate su qualsiasi accusa credibile di non conformità. I dipendenti dell'azienda che fuorviano o ostacolano, o che non collaborano con gli investigatori che esaminano le possibili violazioni di questa Politica, saranno soggetti ad azioni disciplinari.

L'inosservanza delle disposizioni contenute nella presente Politica o della legge applicabile potrebbe avere gravi conseguenze per Urbaser, i suoi dipendenti e i suoi funzionari.

L'osservanza di questa Politica è obbligatoria. L'inosservanza sarà considerata una violazione da parte dell'Azienda e saranno adottate le opportune misure disciplinari, in conformità alla legislazione del lavoro applicabile e alle procedure disciplinari stabilite dai contratti collettivi, fatte salve le responsabilità in cui può incorrere il trasgressore. Urbaser si riserva inoltre il diritto di intraprendere qualsiasi azione ritenga opportuna nei confronti di qualsiasi partner commerciale che violi la Politica.



www.urbaser.com