

GLENCORE

**POLITICA DEL
DIRITTO DELLA
CONCORRENZA**



Introduzione

Pratiche anticoncorrenziali ostacolano il sano funzionamento dei mercati, impediscono una concorrenza leale e, in ultima analisi, danneggiano i consumatori. Il diritto della concorrenza mira a proteggere i consumatori promuovendo la libera concorrenza senza distorsioni tra le imprese, proteggendo il processo decisionale indipendente degli attori del mercato e impedendo l'abuso del potere di mercato.

L'incapacità di affrontare il rischio di pratiche anticoncorrenziali può compromettere la nostra reputazione e portare a indagini, multe e/o altre sanzioni per l'azienda e/o gli individui.

La presente politica del diritto della concorrenza definisce l'approccio di Glencore per garantire il pieno rispetto delle leggi sulla concorrenza vigenti per le nostre attività commerciali e per gestire adeguatamente i rischi associati.

A chi si applica tale politica?

Questa politica si applica a tutti i dipendenti, amministratori e funzionari, nonché agli appaltatori sotto la diretta supervisione di Glencore, che lavorano per un ufficio di Glencore o un'attività industriale direttamente o indirettamente controllata o gestita da Glencore plc nel mondo.

Facciamo valere la nostra influenza sulle joint venture che non controlliamo per incoraggiarle ad agire in modo coerente con l'intento di questa politica.

Qual è il nostro impegno?

Ci impegniamo a competere in modo onesto nell'ambito delle nostre operazioni globali, rifuggendo da pratiche che limitano la leale concorrenza sul mercato.

La legge proibisce (i) gli accordi che danneggiano la concorrenza e (ii) l'abuso del potere di mercato da parte delle imprese dominanti.

Siamo consapevoli che i rischi maggiori si verificano nei rapporti con i concorrenti, in particolare stipulando accordi commerciali, coordinando strategie o scambiando informazioni sensibili.

Prestiamo attenzione anche ai rischi che possono insorgere nei rapporti con clienti e fornitori, per esempio, nel contesto degli accordi di agenzia o di off-take.

Siamo consapevoli che le violazioni più gravi del diritto della concorrenza (infrazioni gravi) sono illegali anche se non hanno alcun impatto sul mercato e non producono alcun profitto. Il fatto che i nostri concorrenti possano adottare una condotta simile non è una scusante, anzi può anche essere considerato un'aggravante.

Rapporti con i concorrenti

Non agiamo in collusione con i concorrenti di Glencore. Per esempio, non fissiamo prezzi, non assegniamo mercati o clienti, non limitiamo la produzione o la capacità, non manipoliamo le gare d'appalto e non boicottiamo collettivamente clienti o fornitori. Anche gli accordi per stabilire salari e benefici o per non assumere i dipendenti di un'altra azienda possono essere una violazione grave.

Siamo consapevoli che la collusione può avvenire sia mediante accordi formali scritti sia tramite accordi informali non scritti, per

esempio, con un patto volto per coordinare un determinato comportamento.

Stipulando un accordo con un concorrente, osserviamo tutte le linee guida pertinenti di Glencore e ci consultiamo con l'ufficio legale.

Condivisione di informazioni commerciali sensibili

Non discutiamo o condividiamo informazioni commerciali sensibili con i nostri concorrenti a meno che non vi sia una ragione legittima, poiché, di per sé, questo può costituire una violazione grave del diritto della concorrenza. Non condividiamo informazioni dettagliate su prezzi, costi e volumi attuali e futuri, né sulla strategia o sui piani di investimento per il futuro, poiché informazioni di questo tipo sono particolarmente rischiose.

Anche uno scambio occasionale o semplicemente venire a conoscenza di informazioni ad alto rischio da un concorrente (per iscritto o a voce) può dar luogo a una violazione, quindi prestiamo attenzione alle nostre interazioni con i concorrenti, ad esempio in occasione di eventi informali o sociali. Siamo tenuti a sottrarci attivamente a questi scambi. Non condividiamo informazioni ad alto rischio con i nostri concorrenti. Siamo tenuti a informare l'ufficio legale se riceviamo o ci viene chiesto di condividere informazioni di questo tipo con un concorrente.

Siamo autorizzati a condividere informazioni commerciali meno sensibili per motivi legittimi, previa protezione degli stessi con adeguate misure procedurali, ad esempio, aggregandoli o rendendoli anonimi e assicurandoci che non siano resi noti oltre il necessario.

Per ulteriori informazioni, in caso di accordo con un concorrente, seguiamo tutte le linee guida pertinenti di Glencore ed eventualmente consultiamo l'ufficio legale.

Rapporti con fornitori, clienti e agenti

Siamo a conoscenza che la maggior parte degli accordi (per esempio, per la compravendita di merci) con fornitori, clienti e agenti (accordi verticali) sono permessi dal diritto della concorrenza, tuttavia alcuni non lo sono.

Vi sono rischi particolari quando il fornitore, il cliente o l'agente è anche un produttore concorrente. Non possiamo stipulare accordi di agenzia o di marketing con produttori concorrenti senza consultare l'ufficio legale.

Facciamo attenzione a certe clausole, poiché sono considerate violazioni gravi negli accordi verticali e sono punite con sanzioni severe.

Non possiamo imporre o accettare le seguenti restrizioni negli accordi con i fornitori o i clienti, senza prima consultare l'ufficio legale:

- Restrizioni sui prezzi di rivendita che richiedono all'acquirente, direttamente o indirettamente, di imporre un certo prezzo di rivendita ai propri clienti, anche fissando prezzi minimi
- Restrizioni relative al territorio o alla clientela, limitando di fatto l'acquirente alla rivendita di un prodotto in un determinato territorio, a determinati clienti o a gruppi di clienti, o imponendo la destinazione o il gruppo di clienti cui l'acquirente può rivendere il prodotto
- Restrizioni relative alla condivisione dei profitti, che richiedono all'acquirente di cedere a un fornitore una data parte del margine ottenuto rivendendo la merce ai propri clienti
- Restrizioni relative alla condivisione delle informazioni, che richiedono all'acquirente di fornire informazioni sui propri clienti (per esempio, identità o i prezzi offerti).

Gli accordi esclusivi di agenzia/marketing e gli accordi di fornitura/distribuzione (tra cui gli accordi di off-take) possono in determinati casi violare il diritto della concorrenza. Stipulando un accordo con un fornitore o con un cliente, osserviamo tutte le linee guida pertinenti di Glencore e ci consultiamo opportunamente con l'ufficio legale.

Abuso di posizione dominante/sfruttamento del potere di mercato

Le imprese dominanti devono mantenere standard di comportamento particolarmente elevati nelle loro relazioni verso terzi. Glencore opera in mercati altamente competitivi. In genere, le problematiche relative alla dominanza non si pongono a meno che un'azienda non abbia una quota di mercato superiore al 40%. Stipulando un accordo con un fornitore, cliente o agente, osserviamo tutte le linee guida pertinenti di Glencore e ci consultiamo opportunamente con l'ufficio legale.

Parlare apertamente

Ognuno di noi è responsabile del rispetto degli impegni presi. Ci aspettiamo che i nostri dipendenti e appaltatori parlino apertamente e segnalino problemi relativi a possibili violazioni del Codice di Condotta e di questa politica presso il proprio manager, supervisore o attraverso altri canali di segnalazione disponibili. La nostra piattaforma di segnalazione dei problemi è disponibile per dipendenti, appaltatori e parti esterne. Glencore prende sul serio le segnalazioni e le affronta con prontezza.

Non tollera la ritorsione nei confronti di chi parla apertamente di comportamenti che ritiene essere contrari all'etica, illegali o non in linea con il nostro Codice di Condotta e le nostre politiche, anche se il problema segnalato risultasse infondato, e purché non sia stato segnalato un problema consapevolmente falso.

Conseguenze

Le nostre politiche sostengono i nostri Valori e il nostro Codice di Condotta e riflettono ciò che è importante per noi. Affrontiamo seriamente eventuali violazioni delle nostre politiche. A seconda della gravità della violazione, le conseguenze possono andare dall'ammonimento al licenziamento.



Risorse aggiuntive

I nostri Valori

Codice di Condotta

Linee guida sul diritto della concorrenza:
Rapporti con i concorrenti

Linee guida sul diritto della concorrenza:
Rapporti con fornitori, clienti e agenti

Linee guida sul diritto della concorrenza:
Agire nell'ambito del diritto della concorrenza
nelle operazioni di fusione e acquisizione

Il nostro Scopo

“ **Approvvigionamento responsabile di beni che migliorano la vita quotidiana** ”

EMESSO DA: Compliance del gruppo
EMESSO IL: 01.06.2021
VERSIONE: 1.0

Questa politica è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione di Glencore plc.

Glencore plc
Baarermattstrasse 3
CH-6340 Baar
Switzerland

TEL +41 41 709 2000
FAX +41 41 709 3000
EMAIL info@glencore.com
WEB glencore.com