

Opuscolo informativo: Accordi illeciti

Legge sui cartelli Art 5 LCart	Comportamenti vietati nei confronti dei concorrenti	Comportamento corretto nei confronti dei concorrenti
Cartello dei prezzi	<ul style="list-style-type: none"> Nessun accordo sui prezzi di vendita o di acquisto, compresi elementi di costo quali prezzi minimi, standard o di listino, aumenti o riduzioni di prezzo, fattori legati al prezzo quali sconti, margini di profitto o metodi di calcolo. Nessun accordo per non praticare prezzi inferiori a quelli dei concorrenti. Nessuna discussione sulle strategie di prezzo o sui costi con i concorrenti. Nessun accordo sui prezzi nelle gare d'appalto (ad es. determinare in anticipo il «vincitore»). 	<ul style="list-style-type: none"> Rifiutare chiaramente e immediatamente qualsiasi richiesta di accordi sui prezzi e, se necessario, richiedere una consulenza legale indipendente. Formare i collaboratori e fornire loro indicazioni chiare.
Cartello delle quantità	<ul style="list-style-type: none"> Nessun accordo sulle quote di mercato. Nessun accordo sulla riduzione della produzione o delle scorte al fine di aumentare i prezzi. Nessun accordo sulle quote di acquisto o di vendita. Nessuna determinazione congiunta dei volumi di produzione o di vendita. 	<ul style="list-style-type: none"> Rifiutare chiaramente e immediatamente le richieste di accordi sui prezzi e, se necessario, richiedere una consulenza legale indipendente. Formare i collaboratori e fornire loro indicazioni chiare.
Cartello di ripartizione del mercato	<ul style="list-style-type: none"> Nessuna suddivisione dei mercati in base a aree, prodotti, clienti o fonti di approvvigionamento. Nessun accordo su dove o a chi vendere. 	<ul style="list-style-type: none"> Rifiutare chiaramente e immediatamente qualsiasi richiesta di accordi sui prezzi e, se necessario, richiedere una consulenza legale indipendente. Formare i collaboratori e fornire loro indicazioni chiare.
Prezzi fissi di seconda mano	<ul style="list-style-type: none"> Nessun prezzo fisso o minimo di vendita per gli acquirenti. Nessuna pressione o incentivo a rispettare i prezzi di rivendita consigliati. 	<ul style="list-style-type: none"> I prezzi consigliati sono solo indicativi e facoltativi. In caso di dubbi, consultare un legale o le autorità garanti della concorrenza. Formare adeguatamente i collaboratori.

Protezione assoluta del territorio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nessuna esclusione dei commercianti o dei consumatori svizzeri. ▪ Nessun divieto di esportazione. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gli ordini non richiesti devono essere consegnati. ▪ Protezione territoriale solo in casi eccezionali (con consulenza legale).
Scambio di informazioni	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prezzi, sconti, costi, condizioni di vendita. ▪ Piani di produzione, capacità, strategia aziendale, dati dei clienti, dettagli relativi alle trattative con i partner commerciali. ▪ Accordi sul comportamento attuale o futuro del mercato. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nessuno scambio di informazioni. Non è consentito fornire informazioni false.
Prezzi consigliati dalle associazioni	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le raccomandazioni o la pubblicazione di prezzi/tariffe da parte delle associazioni possono essere illegali ai sensi della normativa antitrust. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Strumenti di calcolo senza indicazioni concrete sui prezzi. ▪ Pubblicazione di dati aggregati (ad es. da parte degli istituti di statistica).
Gruppi di lavoro	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Problematico se servono esclusivamente a limitare la concorrenza. ▪ Delicato anche se le imprese potrebbero eseguire gli ordini senza problemi anche da sole. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ I consorzi sono generalmente ammessi e favoriscono la concorrenza, purché non siano costituiti allo scopo di ostacolarla.