



# POLITICA GLOBALE ANTITRUST DI AVIENT

AGGIORNATA: GIUGNO 2026

# INDICE

## Principio e finalità

1

## La nostra politica antitrust

Panoramica delle leggi antitrust 3

Conseguenze della non conformità 4

## Aree di potenziale criticità

Rapporti con i concorrenti  
(accordi orizzontali) 6

Contatti con i concorrenti 7

Rapporti con i clienti (restrizioni verticali) 8

Monopolizzazione (detta anche dominanza) –  
Abuso di potere di mercato 9

Discriminazione di prezzo 9

## Comunicazioni

Comunicazioni 11

## Ulteriori requisiti di conformità

Ulteriori requisiti di conformità 13

Segnalazione di preoccupazioni 13

## Principio e finalità

Avient sostiene una concorrenza leale e onesta ovunque svolga la propria attività. Rispettiamo tutte le leggi antitrust e in materia di concorrenza a livello globale, il che significa che le leggi della tua giurisdizione o delle giurisdizioni interessate dalla tua attività devono essere comprese e rispettate. Per chiarezza, le leggi che tutelano la concorrenza sono indicate nel mondo come leggi antitrust o leggi sulla concorrenza. Sebbene ogni Paese abbia i propri obiettivi legislativi, esiste una generale comunanza rispetto alle attività vietate. Ogni affiliata Avient è tenuta a rispettare le leggi applicabili nei Paesi in cui opera, indipendentemente dal fatto che tali condotte siano o meno espressamente richiamate nella presente politica.

Le leggi antitrust tutelano la concorrenza. Tali leggi riflettono la convinzione che mercati concorrenziali offrano ai consumatori i migliori prodotti e servizi ai prezzi più bassi. L'importanza di rispettare le leggi antitrust a livello globale e locale non può essere sopravvalutata SOTTOVALUTATA. In primo luogo, la conformità a tutte le leggi pertinenti è alla base dell'impegno di Avient verso una condotta etica. In secondo luogo, una violazione della normativa antitrust può esporre Avient e te personalmente a gravi sanzioni penali e civili. In terzo luogo, le violazioni delle leggi sulla concorrenza possono causare seri danni reputazionali e incidere negativamente sulla posizione di Avient sul mercato.

Ogni persona che lavora per o per conto di Avient ha la responsabilità personale e l'obbligo di garantire l'attuazione della presente Politica Antitrust e di svolgere le attività aziendali di Avient in modo etico e conforme alla legge. La Società adotterà provvedimenti disciplinari nei confronti di chiunque sia ritenuto aver posto in essere pratiche anticoncorrenziali, fino ad arrivare alla cessazione del rapporto di lavoro. Questa politica si applica a tutti coloro che lavorano per Avient e le sue controllate o che agiscono per conto di Avient in qualsiasi parte del mondo:

- Tutti i dipendenti e dirigenti
- Tutte le controllate, divisioni e joint venture
- Appaltatori, agenti e altri terzi che agiscono per conto di Avient (in forza di obblighi contrattuali)

La presente Politica Antitrust integra la sezione sulla Concorrenza del Codice di Condotta di Avient. Eventuali domande sulla Politica devono essere indirizzate al Dipartimento Legale di Avient ("Legale").

# La nostra politica antitrust



## Panoramica delle leggi antitrust

Pur non essendo richiesto di diventare esperti nelle complessità del diritto antitrust, è richiesto un livello di familiarità con questa Politica Antitrust sufficiente a riconoscere potenziali questioni antitrust e a richiedere consulenza al Legale.

Più di 120 Paesi applicano leggi antitrust o sulla concorrenza che regolano le attività commerciali in gran parte del mondo. In particolare, Stati Uniti, Unione Europea e Regno Unito dispongono di autorità antitrust consolidate, con ampia portata, e non esitano ad applicare le proprie leggi ad attività anticoncorrenziali svolte all'estero. Inoltre, ogni Stato degli Stati Uniti dispone di leggi antitrust proprie, oltre alle leggi federali.

Le pratiche commerciali anticoncorrenziali che potrebbero incidere negativamente sul commercio interno o estero possono violare le leggi antitrust, indipendentemente dal luogo in cui si svolge l'attività o dalla nazionalità delle persone coinvolte. Le autorità garanti della concorrenza possono far rispettare le proprie leggi oltre confine, assicurando di fatto una regolamentazione dell'attività anticoncorrenziale a livello globale.

Esempi di condotte vietate includono:

- Accordi per fissare i prezzi dei prodotti fabbricati o venduti
- Accordi per turbativa o manipolazione di gare e offerte
- Accordi per dividere aree geografiche
- Accordi per assegnare clienti
- Pratiche monopolistiche, quali prezzi predatori, prezzi eccessivi o rifiuti di contrarre nel mercato statunitense

### Leggi antitrust degli Stati Uniti

Le leggi antitrust federali statunitensi comprendono una serie di norme, principalmente lo Sherman Act, il Clayton Act, il Robinson-Patman Act e il Federal Trade Commission Act. Queste leggi costituiscono il fondamento del diritto antitrust statunitense e la base di molte norme in vigore a livello globale.

#### 1. **Lo Sherman Act:**

- Vieta gli accordi che limitano irragionevolmente il commercio (inclusi fissazione dei prezzi, turbativa d'asta, restrizione della produzione, ripartizione dei mercati e alcuni boicottaggi collettivi). Tali accordi e azioni sono considerati violazioni "per sé", vale a dire illecite di per sé, indipendentemente dagli effetti sul mercato.
- Vieta i monopoli, i tentativi di monopolizzazione e le cospirazioni finalizzate alla monopolizzazione (anche se non vanno a buon fine).

#### 2. **Il Clayton Act vieta:**

- Talune pratiche di vendita abbinata (collegamento dell'acquisto di due prodotti), esclusive e contratti di fabbisogno che incidono sulla concorrenza.
- Talune fusioni e acquisizioni tra imprese concorrenti che danneggerebbero illecitamente la concorrenza.

#### 3. **Il Robinson-Patman Act vieta:**

- La discriminazione di prezzo e la discriminazione nella fornitura di servizi promozionali e contributi promozionali tra clienti concorrenti da parte dei venditori, in determinate condizioni.
- L'induzione o la consapevole accettazione di un prezzo discriminatorio vietato. Si tratta di una violazione basata sulla condotta dell'acquirente.

#### 4. **Il Federal Trade Commission Act vieta:**

- Pratiche che violano la lettera o lo spirito delle altre leggi antitrust.
- Pratiche sleali o ingannevoli nei confronti dei consumatori, quali pubblicità o etichettatura ingannevoli, mancata divulgazione di difetti di prodotto e pratiche sleali in materia di informazioni creditizie.

Le questioni antitrust trattate nella presente Politica si applicano in modo ampio alla maggior parte delle leggi antitrust e sulla concorrenza nel mondo. Ogni volta che prevedi di intraprendere attività sensibili dal punto di vista antitrust che possano avere effetti all'interno o all'esterno degli Stati Uniti, dovresti consultare il Dipartimento Legale prima di procedere.

## Conseguenze della non conformità

Le leggi antitrust possono essere complesse e formulate in modo ampio. Le violazioni possono verificarsi anche in assenza di intento corruttivo e possono comportare gravi conseguenze sia per te sia per Avient.

Ad esempio, la fissazione dei prezzi è un reato punibile con la reclusione e con ingenti sanzioni pecuniarie — fino a 1 milione di dollari per le persone fisiche e 100 milioni di dollari o più per le società. Anche il solo apparire come un comportamento anticoncorrenziale può portare ad accuse di violazione antitrust per aziende e individui.

### Lo sapevi?

Qualsiasi società può, indipendentemente, rifiutarsi di fare affari con un'altra impresa, ad esempio un cliente o un fornitore. Tuttavia, un accordo tra concorrenti per non fare affari con persone o imprese individuate può costituire un boicottaggio illecito.



# Aree di potenziale criticità



## Rapporti con i concorrenti (accordi orizzontali)

Le violazioni più gravi si verificano quando i concorrenti concordano, anche in modo informale o implicito, di limitare la concorrenza. Questi gruppi di concorrenti collusivi sono indicati come un “cartello”. L'accordo non deve necessariamente essere scritto: una stretta di mano, un cenno d'intesa o una conversazione che porti a un'azione parallela possono costituire prova dell'accordo.

Questi divieti anticoncorrenziali si applicano sia agli acquisti sia alle vendite. Inoltre, si applicano non solo all'acquisto o alla vendita di beni, ma anche ai servizi e al lavoro. Di conseguenza, è vietato dalle leggi antitrust concordare con i concorrenti la limitazione di compensi o benefit, il divieto di assumere dipendenti dei concorrenti o il coordinamento delle condizioni di impiego.

Non devi mai concordare con un concorrente di:

- Fissare prezzi o influenzare prezzi, sconti, commissioni, sovrapprezzi, condizioni di pagamento o altre condizioni di acquisto o vendita.
- Comunicare, direttamente o indirettamente, informazioni attuali o future sui prezzi, intenzioni di prezzo o strategie di prezzo.
- Manipolare offerte, concordare chi vincerà o perderà una gara o concordare di non partecipare a una procedura di gara.
- Ripartire i mercati per territorio, prodotto o cliente.
- Limitare la produzione o la qualità del prodotto per controllare offerta o prezzo.
- Boicottare o concordare di non fare affari con un'altra società, ad esempio un cliente o fornitore comune.
- Non assumere o non sollecitare dipendenti della società.
- Determinare o limitare salari dei dipendenti, condizioni di impiego o benefit.

### Ulteriori dettagli sulle offerte – lo sapevi?

**La turbativa delle offerte (Bid Rigging)** si verifica quando concorrenti in collusione concordano anticipatamente chi presenterà l'offerta vincente in un contratto mentre partecipano apparentemente a un processo competitivo di gara. In alcuni schemi, un offerente con prezzo più basso accetta di ritirare la propria offerta a favore del successivo offerente più basso in cambio di un subappalto redditizio, dividendo tra loro il prezzo più elevato ottenuto illecitamente.

**La rotazione delle offerte (Bid Rotation)** significa che tutti i partecipanti alla collusione presentano offerte ma si alternano nel risultare l'offerente con il prezzo più basso. Ad esempio, i concorrenti possono alternarsi sui contratti in funzione della dimensione dell'appalto, assegnando importi uguali a ciascun partecipante o volumi corrispondenti alla dimensione di ciascuna impresa coinvolta. Un rigido schema di rotazione delle offerte contraddice il caso e suggerisce collusione.

**La soppressione delle offerte (Bid Suppression)** si verifica quando uno o più concorrenti dai quali ci si aspetterebbe la presentazione di un'offerta, o che abbiano presentato offerte in precedenza, concordano di astenersi dal partecipare o di ritirare un'offerta già presentata affinché venga accettata l'offerta del concorrente designato come vincitore.

## Contatti con i concorrenti

Nel normale corso dell'attività, puoi entrare in contatto con concorrenti. In alcuni casi, i tuoi clienti possono essere anche tuoi concorrenti o fornitori. I tuoi concorrenti possono inoltre essere tuoi amici o ex colleghi. Devi esercitare la massima cautela quando hai contatti con concorrenti. È importante rispettare i limiti di ciò che può essere discusso con un concorrente e di come tali conversazioni possano apparire agli altri. Tutto ciò che ti è vietato fare non dovrebbe neppure essere discusso. Puoi essere condannato sulla base delle apparenze — per ciò che un pubblico ministero o una giuria ritengono tu abbia fatto — anche se sei innocente.

Quando esiste una legittima esigenza aziendale di una riunione o discussione con un concorrente, sono richiesti i seguenti passaggi:

- Documentare in anticipo lo scopo aziendale della discussione predisponendo un ordine del giorno scritto o scambiando e-mail che identifichino gli argomenti da trattare.
- Limitare la discussione allo scopo identificato.
- Coinvolgere solo le persone necessarie allo scopo aziendale della discussione.
- Tenere traccia della riunione o della discussione, includendo quanto segue:
  - data, ora e luogo della riunione
  - partecipanti
  - tutte le questioni discusse; e
  - tutte le azioni di follow-up concordate
- Sottoporre al Legale l'ordine del giorno, le e-mail e le eventuali registrazioni delle riunioni per la revisione.

**Le associazioni di categoria** e i gruppi di standardizzazione possono essere utili, ma comportano dei rischi perché, affinché l'associazione di categoria rappresenti efficacemente il proprio settore, i concorrenti entreranno in contatto tramite comitati e riunioni. Iscriviti o partecipa ad associazioni di categoria legittime solo in presenza di un chiaro scopo aziendale e segui le linee guida riportate. Per maggiori dettagli, [consulta le indicazioni antitrust su cosa fare e cosa non fare in fiere ed eventi di settore](#).

**Da fare** – Mantenere le conversazioni professionali e limitate ad argomenti pubblici e non sensibili.

**Da non fare** – Non discutere di prezzi, costi, margini, sconti, offerte, capacità, livelli di produzione, elenchi di clienti, territori o piani futuri.

### Se un concorrente solleva un argomento vietato:

- **Interrompi la conversazione e allontanati immediatamente.**
- **Se sei in una riunione, chiedi che la tua uscita venga annotata nel verbale.**
- **Documenta** chi era presente, dove e quando è accaduto, e che cosa è stato detto.
- **Segnala** immediatamente l'incidente al Legale.

### Fonti di informazioni sulla concorrenza

La raccolta di dati di mercato, compresi i prezzi dei nostri concorrenti e le loro azioni sul mercato, ci aiuta a competere in modo più efficace. Tuttavia, l'acquisizione diretta di tali informazioni dai concorrenti è rigorosamente vietata, poiché lo scambio di informazioni sensibili può implicare l'esistenza di un accordo. Le informazioni competitive possono essere ottenute solo da fonti legittime, quali:

- Pubblicazioni di settore
- Media pubblici, compreso internet
- Clienti
- Consulenti legittimi

Documenta la fonte e la data delle informazioni competitive raccolte. Sebbene clienti e consulenti siano fonti legittime di informazioni competitive, non sollecitare tali informazioni con regolarità, poiché potrebbe sembrare che agiscano da intermediari per comunicare con concorrenti. Non ricevere né utilizzare informazioni competitive provenienti da fonti sconosciute.

## Rapporti con i clienti (restrizioni verticali)

Le restrizioni verticali comprendono qualsiasi pratica che limiti o restringa la libertà di azione di un cliente o di un distributore in merito a dove, da chi o a chi possano acquistare o rivendere prodotti, nonché ai prezzi di rivendita dei prodotti.

### Ulteriori informazioni sulla determinazione dei prezzi – lo sapevi?

**Esclusiva** – Un accordo che impedisce a un cliente di trattare prodotti di un concorrente.

**Vendita abbinata** – Condizionare la vendita di un prodotto o servizio all'acquisto di un altro prodotto o servizio.

**Obbligo di gamma completa o bundling** – Richiedere che il cliente acquisti un'intera linea o un pacchetto di prodotti per avere diritto ad acquistare un prodotto individuale all'interno di quella linea.

**Accordi reciproci** – Qualsiasi accordo con un cliente che dica: "Comprerò da te a condizione che tu compri da me."

**Restrizioni territoriali e di clientela** – Limitare la libertà di un distributore di rivendere al di fuori di un territorio assegnato o a determinati clienti o categorie di clienti.

Consultare sempre il Legale prima di:

- Stabilire prezzi di rivendita o cercare di controllare i prezzi, gli sconti o le condizioni applicate da un rivenditore.
- Imporre esclusività (un cliente non può acquistare da altri).
- Vincolare prodotti (vendere un prodotto solo se il cliente acquista anche un altro prodotto).
- Raggruppare prodotti (richiedere l'acquisto di un'intera linea per ottenere un articolo).
- Limitare il territorio o il gruppo di clienti di un rivenditore.
- Accettare accordi reciproci ("compriamo da voi se voi comprate da noi").

A condizione che tali restrizioni siano stabilite in modo indipendente (ossia non come parte di un accordo con concorrenti), tali restrizioni verticali non violeranno automaticamente le leggi antitrust. Poiché determinare se le restrizioni verticali siano legittime richiede una complessa analisi giuridica ed economica, è necessario consultare il Legale prima di attuare una qualsiasi di tali restrizioni.



## Monopolizzazione (detta anche dominanza) – Abuso di potere di mercato

Le leggi antitrust vietano la condotta unilaterale di un'unica impresa che limiti irragionevolmente la concorrenza creando o mantenendo un monopolio, nonché i tentativi di monopolizzazione e le intese finalizzate alla monopolizzazione.

Se una società detiene una quota di mercato elevata, o ha una ragionevole prospettiva di ottenerla, una condotta che limiti la capacità altrui di competere può essere illecita. Una condotta che può essere consentita a imprese più piccole può essere illegale per un monopolista. Tuttavia, una quota di mercato elevata, di per sé, non viola le leggi antitrust e una società non le viola se la propria condotta consiste soltanto nel competere sulla base di prezzi più bassi, prodotti migliori o servizio migliore.

Anche senza potere di mercato, può essere illecito intraprendere azioni volte a dominare un mercato, controllare i prezzi di mercato o escludere altre imprese dal mercato. Ad esempio, qualora la società detenga una posizione di mercato significativa, sarebbe illecito tentare di tagliare i canali distributivi o le fonti di approvvigionamento di un concorrente allo scopo di espellerlo dal mercato. Prezzi inferiori ai costi possono costituire una prova di condotta predatoria. L'esistenza dell'intento richiesto di danneggiare o eliminare un concorrente è solitamente dimostrata tramite prove indirette. Se si dimostra che un'azione non aveva altra giustificazione commerciale se non quella di nuocere a un concorrente, tale intento può essere presunto. Per evitare tali accuse, non dovresti mai porre in essere una condotta concorrenziale che non possa essere giustificata da solide considerazioni imprenditoriali.

I dipendenti Avient devono essere consapevoli del fatto di operare in un mercato in cui Avient detenga potere monopolistico (la capacità di aumentare unilateralmente i prezzi o escludere concorrenti) o una quota di mercato indicativa di tale potere (di norma, sebbene non in via esclusiva, una quota superiore a circa il 40%). In tali mercati, è necessario consultare il Legale prima di introdurre qualsiasi restrizione verticale.

Inoltre, è necessario consultare il Dipartimento Legale prima di fissare prezzi dei prodotti al livello del costo variabile o al di sotto di esso. In sintesi:

- Non adottare misure finalizzate unicamente a danneggiare un concorrente o costringerlo a uscire dal mercato.
- Non fissare prezzi al di sotto del costo senza una revisione del Legale.
- Assicurati che ogni azione concorrenziale abbia una valida ragione commerciale.

## Discriminazione di prezzo

Le leggi antitrust vietano alle imprese di praticare prezzi discriminatori per gli stessi prodotti venduti a clienti in situazioni analoghe o di fornire livelli differenti di supporto promozionale o pubblicitario. La normativa sulla discriminazione di prezzo prevede diverse difese o eccezioni, comprese offerte fatte in buona fede in risposta a prezzi inferiori di un concorrente e differenziali di prezzo per clienti basati sul costo di produzione, vendita o consegna dei beni. Ogni difesa ha requisiti specifici. Pertanto, è essenziale contattare il Legale per ricevere consulenza quando si preveda di utilizzare prezzi differenziati.



# Comunicazioni



## Comunicazioni

Documenti e comunicazioni interne, quali note, e-mail, chat, messaggi vocali, presentazioni e messaggi di testo, possono essere raccolti e utilizzati come prove in un'indagine o in un contenzioso antitrust. Presta attenzione a evitare un linguaggio trascurato o impreciso che possa essere male interpretato o estrapolato dal contesto per suggerire l'apparenza di un'attività illecita. Se hai dubbi su come documentare correttamente le attività aziendali o su come comunicare all'esterno, contatta il tuo referente del Legale.



# Ulteriori requisiti di conformità



## Ulteriori requisiti di conformità

Avient è soggetta e si conforma a leggi antitrust che coprono argomenti non descritti in questo documento, quali il controllo delle concentrazioni, le joint venture e le limitazioni relative ai membri dei consigli di amministrazione. Poiché tali questioni sono gestite in stretta collaborazione con i consulenti legali, la presente Politica non include una sintesi di questi argomenti.



## Segnalazione di preoccupazioni

Qualsiasi dipendente che abbia motivo di ritenere che una violazione della presente Politica si sia verificata o possa verificarsi deve segnalare prontamente la propria preoccupazione a una o a tutte le risorse riportate di seguito, affinché possa essere condotta un'indagine approfondita.

- Il tuo supervisore o qualunque manager di Avient
- Il/La Corporate Ethics Officer via e-mail all'indirizzo [ethics.officer@avient.com](mailto:ethics.officer@avient.com)
- Il/La General Counsel di Avient via e-mail all'indirizzo [legal.officer@avient.com](mailto:legal.officer@avient.com)
- Qualsiasi membro del Dipartimento Legale
- La linea etica Avient, disponibile globalmente 24 ore su 24, 7 giorni su 7, all'indirizzo


**Tramite QR code**



**[avient.ethicspoint.com](http://avient.ethicspoint.com)**


**1-877-228-5410 (USA/CAN)**

Una società indipendente riceve tutte le segnalazioni e riporta le informazioni alla funzione Etica aziendale. Tutte le segnalazioni saranno mantenute riservate nella misura del possibile.

Avient vieta ritorsioni nei confronti di chiunque sollevi una preoccupazione in buona fede. Chiunque ponga in essere ritorsioni sarà soggetto a misure disciplinari, fino al licenziamento.



[www.avient.com](http://www.avient.com)

**Nord America**

33587 Walker Road  
Avon Lake, OH, United States  
44012

Toll Free: +1 866 765 9663  
Phone: +1 440 930 1000

**Asia-Pacifico**

2F, Block C  
200 Jinsu Road  
Pudong, 201206  
Shanghai, China

Telephone: +86 (0) 21 6028 4888

**Sud America**

Av. Francisco  
Nakasato, 1700  
13295-000 Itupeva  
Sao Paulo, Brazil

Telephone: +55 11 4593 9200

**Europa**

19 Route de Bastogne  
Pommerloch, Luxembourg,  
L-9638

Telephone: +352 269 050 35