

GR.BT(DOC.)379

Gennaio 2025

**c.a.: Associate al Gruppo Cavi Energia per Bassa Tensione**  
F. Zucca – Capogruppo BT

Milano, 17 Gennaio 2025  
UP/.mc

**OGGETTO: Convocazione riunione in presenza - Gruppo Cavi Energia per Bassa Tensione**

Buongiorno,

A nome e per conto del Capogruppo Fabio Zucca, vi invitiamo a partecipare alla riunione del Gruppo Cavi Energia per Bassa Tensione che si terrà in presenza:

**Venerdì 21 Febbraio 2025**  
**alle ore 10.30**  
**c/o la sede ANIE**  
**Viale Lancetti 43 – Milano**  
**Piano terra Area Meeting - Sala 108**

L'Ordine del giorno della riunione è il seguente:

- 1.** Conduttori di Classe 5 in alluminio – Proposta IEC 60228
- 2.** Sistemi fotovoltaici fino 3 kV – Aggiornamento normativo
- 3.** IMQ – Applicazione nuovo Regolamento Tecnico per marchio di qualità – Aggiornamento
- 4.** Evoluzione digitalizzazione comparto cavi: BIM

Cordiali saluti.

Umberto Paroni  
Segretario AICE

GR.BT(DOC.)379  
Gennaio 2025

<b>CODICE ANTITRUST ANIE</b> <i>Adottato il 10 dicembre 2002</i> <b>Versione semplificata per le riunioni</b>	
✓ SI	X NO
<p><i>Attenersi sempre alle seguenti regole:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ partecipare unicamente ad incontri ufficiali</li> <li>✓ tenere riunioni di cui sia preventivamente fissato l'ordine del giorno</li> <li>✓ delle riunioni deve essere successivamente redatto un verbale</li> <li>✓ consultare un esperto quando ci siano dubbi su condotte che potrebbero costituire violazione delle norme <i>antitrust</i></li> <li>✓ non rimanere mai in una riunione in cui altri inizino una discussione contraria ai principi del Codice Antitrust ANIE, anche se non si partecipa attivamente alla discussione.</li> </ul>	<p><i>Evitare discussioni/scambio di informazioni su:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>x prezzi, d'acquisto e di vendita, tendenze di prezzo, variazioni, incrementi e metodi di calcolo dei prezzi, sconti e ribassi, singoli elementi di prezzo, scambio di listini;</li> <li>x quote di mercato o ripartizione o limitazione delle attività a determinati territori, clienti o prodotti;</li> <li>x livelli di produzione, livelli di scorta, processi e metodi produttivi, parti di prodotto e materie prime, sviluppi tecnologici e migliorie;</li> <li>x scomposizione di rilevazioni statistiche ed analisi dei dati individuali;</li> <li>x termini e condizioni di acquisto o vendita, strategie di marketing;</li> <li>x strategie per la partecipazione a gare;</li> <li>x liste nere o boicottaggio di clienti, concorrenti o fornitori, decisioni di escludere Aziende dalle associazioni o dinon permetterne l'accesso senza un motivo oggettivo.</li> </ul>