



Política de Concorrência

ÍNDICE

0. CONTROLO DE VERSÕES.....	3
1. INTRODUÇÃO	4
2. ÂMBITO DE APLICAÇÃO.....	4
3. FINALIDADE	4
4. MARCO LEGAL	5
4.1 Normativa.....	5
4.2 Consequências.....	5
5. PRINCÍPIOS DE COMPORTAMENTO EM CONTACTOS OU RELAÇÕES COM CONCORRENTES6	
5.1. Acordos anticoncorrência	6
5.1.1. Práticas proibidas	6
5.1.2. Regras de atuação	7
5.2. Intercâmbios de informação	7
5.2.1. Práticas proibidas	7
5.2.2. Regras de atuação	8
5.3. Associações sectoriais	8
5.3.1. Práticas proibidas	8
5.3.2. Regras de atuação	8
5.4. Cooperação empresarial com concorrentes	9
5.4.1. Justificação	9
5.4.2. Regras de atuação	9
6. ATUAÇÕES NO GRUPO FCC	10

0. CONTROLO DE VERSÕES

Versão	Data	Modificações
01	23 de fevereiro de 2022	Versão inicial. Aprovada pelo Conselho de Administração.



1. INTRODUÇÃO

O Código de Ética e de Conduta do Grupo FCC reflete o compromisso do Grupo com as regras e princípios da livre concorrência nos setores e mercados onde opera.

Este compromisso é prioritário e compatível com os nossos interesses estratégicos, exigindo que o Grupo FCC conte com uma política corporativa em matéria de cumprimento da normativa de defesa da concorrência.

Este documento ("**Política de Concorrência**" ou "**Política**") foi concebido como um instrumento eficaz para garantir que as atividades do Grupo FCC se encontrem perfeitamente alinhadas com a normativa de defesa da concorrência.

2. ÂMBITO DE APLICAÇÃO

Esta Política deve ser aplicada por todas as empresas que pertencem ao Grupo FCC, bem como pela sua equipa diretiva e pelos seus funcionários.

Em particular, os departamentos comerciais, de desenvolvimento de negócio, planeamento e controlo estratégico, ofertas e compras, devem ser especialmente sensíveis a estas regras no exercício da sua atividade, garantindo o seu cumprimento, especialmente por quem tem contacto com concorrentes, clientes ou fornecedores.

3. FINALIDADE

A Política de Concorrência tem os seguintes objetivos:

- Expor os princípios básicos do Direito da Concorrência que a equipa diretiva e todos os colaboradores do Grupo FCC devem conhecer, e
- Fornecer às empresas do Grupo FCC, à equipa diretiva e aos seus colaboradores normas de atuação para evitar infrações da concorrência.

Esta Política está integrada no Modelo de Cumprimento do Grupo FCC e deve ser considerada em conjunto com as restantes políticas e procedimentos aplicáveis às empresas que integram o Grupo.

O Código de Ética e de Conduta do Grupo FCC é a norma de referência que estabelece as pautas de conduta obrigatórias no âmbito ético, social e ambiental. A Política de Concorrência desenvolve o compromisso expresso do Grupo, apresentada no seu Código de Ética e de Conduta, de respeitar a livre-concorrência e as boas-práticas de mercado.

4. MARCO LEGAL

4.1 Normativa

A normativa de defesa da concorrência procura garantir o correto funcionamento dos mercados, assegurando que todos os operadores económicos decidam a sua estratégia e comportamento no mercado de forma autónoma e independente.

As normas aplicáveis no âmbito do Direito da Concorrência são similares na maioria dos países onde o Grupo FCC opera, uma vez que se inspiram nos mesmos princípios.

Em particular, são proibidas as seguintes condutas:

- Acordos anticoncorrenciais entre empresas que tenham por objetivo ou como efeito restringir a concorrência.
- O abuso de posição dominante no mercado.

4.2 Consequências

O incumprimento da normativa da concorrência pode ter consequências graves, tanto para as empresas do Grupo como para os seus colaboradores.

Consequências para as empresas do Grupo:

- **Multas altas:** uma infração da normativa da concorrência pode ser sancionada com uma multa até 10% do volume de negócios total do grupo.
- **Proibição de efetuar contratos com a Administração Pública:** a declaração de uma infração grave da concorrência pode representar a proibição de efetuar contratos com a Administração Pública durante vários anos.
- **Reclamações por danos e prejuízos:** uma infração da concorrência pode prejudicar clientes, concorrentes, fornecedores ou administrações públicas. Os prejudicados por uma prática anticoncorrencial podem reclamar uma indemnização pelos danos causados. O valor das reclamações por danos pode ser ainda superior à multa que pode ser aplicada pelas autoridades da concorrência.
- **Nulidade dos acordos:** os acordos contrários à normativa da concorrência são nulos e, portanto, não podem ser aplicados.
- **Danos à reputação:** As decisões das autoridades da concorrência são públicas e têm um impacto mediático significativo. A sanção por uma infração da concorrência ou até a mera instauração de um processo sancionador prejudica a imagem da empresa e do Grupo. Este dano à reputação também pode afetar a contratação de obras ou serviços, implicar a perda de possíveis investidores ou a rescisão antecipada de contratos.

Consequências para os funcionários do Grupo:

- **Multas pessoais:** a equipa diretiva ou as pessoas que tomem decisões ou atuem em nome da empresa infringindo a normativa da concorrência também podem ser sancionadas, a título individual, pelas autoridades da concorrência.
- **Danos à reputação pessoal:** as multas pessoais impostas pelas autoridades da concorrência também são públicas e têm repercussão na imprensa. A participação numa infração da concorrência prejudica a reputação da pessoa envolvida, podendo afetá-la profissional e até pessoalmente.
- **Responsabilidade laboral:** a participação numa conduta contrária à normativa da concorrência por um funcionário do Grupo FCC irá implicar medidas disciplinares e até mesmo um despedimento procedente.
- **Possível responsabilidade penal:** Alguns países preveem consequências penais para as pessoas que participem numa infração da concorrência.

5. PRINCÍPIOS DE COMPORTAMENTO EM CONTACTOS OU RELAÇÕES COM CONCORRENTES

Qualquer acordo, entendimento ou cooperação com um concorrente que tenha como finalidade ou por efeito, real ou potencial, restringir a concorrência (por exemplo, um acordo sobre preços ou uma partilha de mercado) constitui uma infração muito grave da lei da concorrência.

O conceito de "acordo" é muito amplo. Não é necessário que exista um acordo escrito, sendo suficiente a existência de um "entendimento" (mesmo que seja tácito) entre os concorrentes.

5.1. Acordos anticoncorrência

5.1.1. Práticas proibidas

São totalmente proibidos os seguintes acordos com concorrentes, mesmo que acabem por não ser levados a cabo, pois constituem uma infração muito grave da normativa da concorrência:

- **Coordenação da política comercial ou estratégica no mercado** com concorrentes, exceto no âmbito de acordos de cooperação justificados do ponto de vista da concorrência.
- **Partilhas ou manipulação de licitações**, por exemplo, coordenando ofertas com concorrentes, alinhando os termos da oferta, concordando em não licitar ou apresentar ofertas artificialmente elevadas ou baixas, estabelecendo uma compensação para as empresas que não obtenham as adjudicações, etc.

- **Intercâmbios de informações comercialmente sensíveis** com concorrentes, incluindo a mera recepção ou entrega de informações (por exemplo, informações sobre preços, custos, condições comerciais ou de serviço, fornecimento de fornecedores ou concorrência em licitações).
- **Partilhas de clientes ou territórios** com concorrentes.
- **Acordos sobre volumes de vendas ou quotas de mercado.**
- **Acordos que limitam a produção.**

5.1.2. Regras de atuação

- Se ocorrer um contacto com um concorrente que constitua uma infração da concorrência, deve ser interrompido, declarando por escrito (por exemplo, por e-mail) que é inadequado e indicando que não deve ocorrer novamente.
- Prestar atenção especial ao vocabulário usado nas comunicações verbais ou escritas com os concorrentes. Em particular, devem ser evitadas expressões que possam ser mal interpretadas e induzir uma autoridade da concorrência a entender que pode ter ocorrido uma conduta anticoncorrencial.

5.2. Intercâmbios de informação

5.2.1. Práticas proibidas

A normativa de defesa da concorrência proíbe os intercâmbios de informação comercialmente sensível entre concorrentes, porque reduzem a incerteza sobre seu comportamento atual ou futuro no mercado.

Estes intercâmbios de informação são proibidos, independentemente de ocorrerem diretamente ou indiretamente entre concorrentes (mediante terceiros). O meio utilizado é irrelevante (mesmo que ocorra numa conversa, num e-mail ou numa aplicação de mensagens instantâneas).

Também é proibido exigir que clientes ou fornecedores forneçam informações sobre as condições comerciais específicas oferecidas por concorrentes.

- **Quais informações são comercialmente sensíveis?**

A confidencialidade das informações, do ponto de vista da concorrência, depende das características específicas do mercado, da natureza estratégica dos dados, da frequência do intercâmbio, bem como do âmbito e da antiguidade das informações intercambiadas.

Qualquer intercâmbio de informação entre concorrentes que reduza a incerteza sobre o comportamento comercial ou estratégico das empresas no mercado constitui uma infração da concorrência.

Maior risco	Menor risco
Informação sobre comportamento atual ou futuro	Informação histórica

Informação sobre estratégia comercial	Informação pública
Informação individualizado	Informação agregada
Num mercado concentrado	Num mercado pouco concentrado

5.2.2. Regras de atuação

- Se forem recebidas informações comercialmente sensíveis de um concorrente, deve deixar-se constância por escrito (por exemplo, por e-mail) que a comunicação é inadequada por violar a normativa da concorrência.
- Se recebermos informações comercialmente sensíveis sobre um concorrente (por exemplo, preços), mesmo que seja mediante fontes lícitas (como numa negociação com um cliente), a fonte e a data devem ser indicadas no documento interno para comprovar, se for necessário, que não foi recebido de um concorrente.

5.3. Associações sectoriais

5.3.1. Práticas proibidas

No âmbito das associações sectoriais, costuma haver contactos com concorrentes. Devem, portanto, ser tomadas precauções para evitar que ocorra uma infração da concorrência. Em particular, são totalmente proibidas as seguintes práticas:

- Coordenação com concorrentes da política comercial ou estratégica no mercado.
- Intercâmbio de informação comercialmente sensível.
- Ações coletivas contra empresas que não façam parte da associação.

5.3.2. Regras de atuação

- A mera assistência ou presença numa reunião na qual tenha lugar uma prática anticoncorrencial pode ser considerada pelas autoridades concorrenciais como participação em conduta anticoncorrencial.
- Se for possível, a agenda deve ser solicitada antes da reunião e verificar se não está previsto nenhum intercâmbio de informações comercialmente sensíveis ou se foi alcançado qualquer tipo de acordo que possa ser considerado anticoncorrencial (ver secção 5.1).
- É aconselhável solicitar a escritura de uma ata das reuniões às quais os concorrentes participem e obter uma cópia da mesma.

5.4. Cooperação empresarial com concorrentes

5.4.1. Justificação

Acordos de cooperação entre concorrentes (alianças, consórcios, UTE ou *joint ventures*, etc.), representam um risco de infração da normativa da concorrência, pelo que devem ser tomadas precauções adicionais quando concluíam.

Os acordos de cooperação entre concorrentes, como as UTE, são plenamente justificados quando há necessidade objetiva de as empresas se associarem para realizar um projeto ou participar numa licitação, devido a falta de capacidade técnica, profissional, económica, organizacional ou operacional suficiente. Também podem ser justificadas quando não seja razoável ou seja menos atrativo acudir em solitário porque não seja possível atingir as mesmas eficiências económicas, vantagens operativas ou riscos financeiros.

Situações nas quais a constituição de uma UTE é sempre anticoncorrencial:

- Se o objetivo da UTE é evitar a concorrência entre as empresas que a formam.
- Se a UTE for constituída para alterar ou manipular uma licitação (por exemplo, determinando a oferta ganhadora, evitando a qualificação de baixas imprudentes, etc.).

Situações nas quais as precauções devam ser extremadas ao configurar uma UTE:

- Quando alguma das empresas que integram a UTE se tenha apresentado no passado a concursos semelhantes, tendo sido adjudicatária. Nesse caso, é conveniente registar nos documentos preparatórios da UTE (por exemplo, "MOUs", etc.) as circunstâncias específicas da empresa ou do mercado que justifiquem a necessidade de se apresentar à licitação em conjunto com outras empresas.
- Quando alguma das empresas integrantes da UTE tiver a capacidade técnica, profissional e económica exigida e/ou a disponibilidade de recursos materiais e de pessoal necessários para concorrer sozinha.
- Quando a empresa atenda individualmente à licitação e subcontrate a execução com concorrentes que se poderiam ter apresentado à licitação.

5.4.2. Regras de atuação

- Deve ser documentado que a cooperação está justificada para poder comprovar, se for necessário, que não tem uma finalidade anticoncorrencial. Para isso, deve elaborar-se uma **memória ou relatório** que justifique a colaboração por **(i) falta de capacidade técnica ou disponibilidade de recursos** (impossibilidade de competir em solitário) ou **(ii) por razoabilidade ou eficiência económica ou operacional** de acudir mediante UTE (por exemplo, risco financeiro, assegurar uma margem de rentabilidade ou um limite de perdas, capacidade operacional ou conveniência de contar com o conhecimento ou experiência de um parceiro local, etc.).

- Devem ser tomadas precauções nos contactos prévios com concorrentes que ocorram antes da constituição de uma UTE, devendo ser evitado qualquer intercâmbio de informações alheio à UTE.
- Evitar a celebração de acordos globais de UTE ou que abarquem mais de um projeto, devendo referir-se cada acordo de constituição de uma UTE a obras ou projetos específicos.
- A participação das empresas numa UTE deve ser mantida apenas durante o projeto ou a obra para a qual foi constituída, salvo em situações excecionais que estejam justificadas.

6. ATUAÇÕES NO GRUPO FCC

A equipa diretiva e os colaboradores do Grupo FCC devem conhecer e respeitar a normativa de defesa da concorrência. Para tal, será disponibilizado o acesso a materiais de formação e assessoria específica para assegurar uma cultura de cumprimento da normativa da concorrência.

Neste sentido, o Grupo FCC compromete-se a fornecer aos seus colaboradores as ferramentas adequadas para a realização do seu trabalho, evitando a infração da normativa da concorrência. Além disso, cada área de negócio ou subsidiária do Grupo poderá desenvolver ações concretas adicionais com base no seu grau de exposição a uma possível infração.

Com carácter geral, serão desenvolvidas as seguintes linhas de ação no Grupo FCC:

- **Formação:** o conhecimento e a sensibilidade no Grupo FCC em termos de defesa da concorrência são fundamentais para limitar a exposição a um risco de infração. Por isso, será implementado um programa regular de formação, que incluirá materiais didáticos e guias de comportamento.
- **Assessoria:** os responsáveis pelo cumprimento normativo e pela assessoria jurídica de cada área de negócio ou subsidiária do Grupo FCC irão resolver quaisquer dúvidas ou consultas que possam surgir relativamente ao cumprimento desta Política e da normativa de concorrência.
- **Canal de Ética:** deverá informar-se sobre possíveis atuações anticoncorrenciais no Grupo FCC através do Canal de Ética, sendo garantido o anonimato.
- **Detecção:** as empresas que integram o Grupo FCC irão realizarão controlos da sua atividade empresarial com a finalidade de detetar possíveis infrações.

O grau de desenvolvimento destas instruções será avaliado periodicamente para a implementação de ações complementares, quando tal seja apropriado.

Para além disso, poderão ser estabelecidos procedimentos específicos para a gestão de determinadas situações que possam implicar um maior risco de exposição a infrações da concorrência, nomeadamente no que diz respeito a:

- **Associações sectoriais:** estabelecimento de um registo no qual sejam identificadas as associações setoriais ou fóruns profissionais nos quais se participe, bem como a revisão da pertença aos mesmos.
- **Cooperação empresarial:** qualquer projeto que implique uma cooperação empresarial com concorrentes (consórcios, acordos comerciais, UTE ou "*joint ventures*") deverá incluir uma justificação prévia para tal colaboração. Em particular, deve ser feita uma memória ou relatório que inclua uma avaliação técnica e económica para a sua autorização interna.
- **Acordos de distribuição comercial:** as áreas de negócio ou subsidiárias do Grupo FCC que concluam acordos de distribuição irão prestar atenção especial para evitar infrações específicas, como a fixação de preços de revenda, atribuição de territórios de vendas finais ou acordos de distribuição exclusiva que possam restringir a concorrência (quando a quota de mercado for superior a 30% ou o duração do contrato for superior a 5 anos).
- **Posição de domínio:** para evitar o abuso de uma posição dominante, as empresas dominantes devem atuar no mercado evitando ações unilaterais que possam ser classificadas como abusivas. Para tal, o Grupo FCC irá verificar periodicamente a sua posição ou poder de mercado nos mercados onde atua, de forma a evitar condutas abusivas que possam levar à exclusão de concorrentes (como predação, descontos de fidelização, vinculação de produtos, etc.) ou a exploração abusiva de clientes (como preços abusivos, discriminação ou recusa de fornecimento).

23 de fevereiro de 2022