

Política de agentes

Grupo FCC

30 de julho de 2019



Índice

| | |
|--|---|
| 0. Controlo de versões..... | 3 |
| 1. Introdução..... | 4 |
| 2. Âmbito de aplicação..... | 4 |
| 3. Princípios gerais da relação do Grupo FCC com agentes ou desenvolvedores de negócio..... | 5 |
| 4. Princípios essenciais de atuação dos agentes e desenvolvedores comerciais do Grupo FCC..... | 5 |
| 5. Procedimento de seleção de agentes comerciais ou desenvolvedores de negócio...8 | |
| 6. Controlo..... | 9 |

0. Controlo de versões

| Versão | Data | Modificações |
|--------|---------------|--|
| 1 | 30 julho 2019 | Versão inicial. Aprovada pelo Conselho de Administração. |
| | | |

1. Introdução

No conjunto das atividades do Grupo FCC não é infrequente apoiar o desenvolvimento de negócio na figura de terceiros que, organicamente alheios à organização, atuam por sua conta e a representam perante o mercado e outros operadores. Não terão a consideração de terceiros, a efeitos da presente política, os possíveis parceiros com os quais as empresas do Grupo FCC possam chegar a unir-se através de sociedades, UTE ou consórcios.

O Código Ético e de Conduta do Grupo FCC reflete a necessidade de que as relações da empresa com qualquer tipo de colaborador comercial, entre os quais se encontram estes terceiros, reflitam os padrões éticos do Grupo, seja mediante a sua adesão ao Código ou mediante a inclusão de cláusulas específicas nos contratos ou a certificação de modelos de cumprimento compatíveis com os do Grupo FCC.

Apesar de se tratar de terceiros autónomos e, por isso, responsáveis pelas suas próprias ações, as relações que o Grupo FCC possa estabelecer com estes intermediários podem situar o Grupo numa situação de risco, especialmente em relação a certas condutas.

Assim, por exemplo, o Grupo FCC poderia ser responsável por um pagamento realizado por um terceiro que atua em nome da empresa na qualidade de agente, intermediário ou de qualquer outro modo (consultor, contratante, parceiro em empresa em participação) relativamente a um funcionário público, mesmo que a FCC desconhecesse a existência de más práticas por parte do referido terceiro. Algumas leis anticorrupção em determinadas jurisdições poderiam inclusivamente impor diretamente responsabilidade civil, administrativa e até penal ao Grupo FCC, simplesmente pela sua relação com um terceiro que atuou como agente ou desenvolvedor do seu negócio. A esta responsabilidade direta do Grupo FCC junta-se o impacto negativo à reputação que pode derivar da publicidade que poderia receber a má prática profissional de um agente ou desenvolvedor de negócio do Grupo FCC.

Com o objetivo de evitar estas consequências negativas, e em linha com os princípios éticos gerais do Grupo FCC, esta política estabelece os princípios gerais que devem presidir a relação do Grupo FCC com qualquer agente comercial ou desenvolvedor de negócio, assim como os elementos básicos dos procedimentos de seleção, negociação e controlo da atividade destes operadores.

2. Âmbito de aplicação

Esta política é aplicável a todas as empresas que integram o Grupo FCC. Para cada país ou negócio poderão ser introduzidos requisitos mais específicos, no caso de ser necessário ou conveniente, mas as especificidades locais ou sectoriais não irão eximir a aplicação dos princípios e procedimentos básicos estabelecidos neste documento.

3. Princípios gerais da relação do Grupo FCC com agentes ou desenvolvedores de negócio

A utilização de agentes comerciais ou desenvolvedores de negócio pode ser fundamental para a entrada e operação do Grupo FCC em determinados âmbitos, perante a necessidade de contar com um conhecimento específico de um mercado ou atividade concreta. A seleção destes agentes ou desenvolvedores por parte do Grupo FCC deve ajustar-se, em cada caso, às particularidades do negócio ou território mas, em qualquer caso, devem reger-se pelos seguintes princípios gerais:

- a) **Ética:** Os parceiros comerciais da FCC e, em particular, os que podem representar o Grupo em relações com terceiros, devem partilhar os princípios éticos fundamentais do Grupo FCC, especialmente no que se refere à tolerância zero relativamente à corrupção e infrações contra o mercado.
- b) **Responsabilidade:** Tanto o Grupo FCC como os seus agentes ou desenvolvedores comerciais irão assumir sempre a responsabilidade de cumprir escrupulosamente com a normativa vigente em cada momento e com padrões éticos e compromisso social compatíveis com os do Grupo FCC.
- c) **Documentação:** As relações entre o Grupo FCC e os seus agentes ou desenvolvedores de negócio será transparente para ambas as partes. A relação estará sempre descrita por escrito num contrato no qual fiquem claras as obrigações e direitos de cada uma das partes e no qual se incluam as pautas básicas de atuação do agente ou desenvolvedor comercial, assim como as consequências e efeitos do incumprimento contratual.
- d) **Necessidade:** O recurso a agentes e desenvolvedores de negócio é sempre subsidiário da atividade direta do Grupo FCC, que irá recorrer a eles quando se justifique a sua necessidade para o desenvolvimento de uma atividade concreta.

4. Princípios essenciais de atuação dos agentes e desenvolvedores comerciais do Grupo FCC

O Grupo FCC irá requerer que qualquer agente comercial ou colaborador que possa representar a empresa em transações comerciais, nacionais ou internacionais esteja familiarizado com estes princípios de atuação e comprometer-se a cumpri-los estritamente, e assim como atuar firmemente contra qualquer incumprimento que detete por parte dos seus funcionários ou colaboradores:

- a) **Cumprimento legal:** Os agentes e desenvolvedores comerciais do Grupo FCC têm a obrigação de cumprir as leis e regulações locais nas tarefas que realizam com objeto do contrato com o Grupo FCC.
- b) **Controlo:** A efeitos de verificar o compromisso anterior para prestar serviços ao Grupo FCC, o agente ou desenvolvedor comercial deverá ter implementados mecanismos de controlo de cumprimento normativo, especialmente no âmbito da luta contra a corrupção, compatíveis com os do Grupo FCC. Se não existissem os referidos mecanismos, e em função da situação concreta de que se trate (por exemplo, no caso de pessoas físicas), esta ausência poderá ser suprida mediante a exigência ao agente ou desenvolvedor comercial de (i) um compromisso de adesão a esta política ou (ii) uma garantia contratual de cumprimento normativo.

Estes mecanismos e garantias de controlo deverão ser especificamente verificados no momento da contratação com o Grupo FCC que, em qualquer caso, poderá solicitar ao agente ou desenvolvedor comercial, ao longo da vida do contrato, de forma razoável e proporcionada, que proporcione evidência ou certificação dos referidos mecanismos.

- c) **Estrutura e recursos adequados:** O agente ou desenvolvedor comercial deverá comprovar dispor da estrutura e recursos necessários e adequados para prestar os serviços objeto do contrato.
- d) **Retribuição:** A retribuição que o agente ou desenvolvedor comercial irão receber em contraprestação pelos seus serviços estará sempre ajustada à prática razoável do mercado no qual se prestem os referidos serviços. O pagamento da retribuição só será realizado através de meios legais de pagamento na jurisdição aplicável.
- e) **Justificação da atividade:** A pedido do Grupo FCC, o agente ou desenvolvedor comercial deverá proporcionar as provas que certifiquem e descrevam o desenvolvimento das atividades desenvolvidas por conta da empresa.
- f) **Conflito de interesses:** O agente ou desenvolvedor comercial deve-se comprometer a agir sempre de boa fé, com lealdade e em benefício dos interesses da FCC, consultando o Grupo FCC nas situações que possam dar lugar a um conflito de interesse próprio ou com pessoas vinculadas, incluindo os interesses comerciais próprios que o agente ou desenvolvedor comercial, ou pessoas vinculadas a eles, possam ter.

A estes efeitos, são pessoas vinculadas: o cônjuge do agente ou desenvolvedor comercial (ou pessoa com relação de afetividade análoga), os ascendentes, descendentes e irmãos do agente ou desenvolvedor comercial ou do seu cônjuge (ou pessoa com relação de afetividade análoga), ou os cônjuges (ou pessoas com relação de afetividade análoga) dos ascendentes, dos descendentes e dos irmãos do agente ou desenvolvedor comercial.

Em qualquer caso, salvo autorização prévia e por escrito do Grupo FCC, o agente ou desenvolvedor comercial não poderá representar ou atuar em nome próprio ou de terceiros em posições contrárias às do Grupo FCC.

- g) **Confidencialidade:** O agente ou desenvolvedor comercial deve manter a confidencialidade da informação comercial e os segredos comerciais do Grupo FCC, mesmo depois de terminada a relação comercial. Esta obrigação implica a proibição absoluta de utilização ou divulgação de qualquer informação do Grupo FCC a qualquer outra pessoa ou entidade.
- h) **Rigor e veracidade:** O agente ou desenvolvedor comercial irá comprovar e será responsável pela veracidade da informação sobre as competências e credenciais do pessoal que forme parte do contrato com a FCC, assim como de todos os aspetos relacionados com estes princípios gerais de atuação.
- i) **Integridade:** O agente ou desenvolvedor comercial (e, se for o caso, os seus proprietários, administradores e funcionários) não poderá estar envolvido numa investigação em curso pelo pagamento ou recebimento de um suborno ou qualquer outro ato de corrupção em relação ao seu trabalho, ou ter sido condenado por alguma destas questões nos últimos 3 anos. A referida investigação deverá proceder de uma denúncia derivada de factos contrastados



ou de ações levadas a cabo pela Administração de Justiça ou outros organismos competentes.

5. Procedimento de seleção de agentes comerciais ou desenvolvedores de negócio.

Qualquer processo de contratação com um agente comercial ou desenvolvedor de negócio deve verificar as seguintes fases, que serão adequadamente documentadas:

- a) **Identificação do agente ou desenvolvedor comercial:** O passo mais importante para reduzir o risco de pagamentos indevidos por parte de terceiros é escolher cuidadosamente os parceiros comerciais, incluindo agentes, consultores e contratantes que irão atuar como intermediários, e identificar de antemão qualquer possível comportamento inadequado. Este processo é a base para que o Grupo FCC possa tomar uma decisão de proceder de boa fé, no convencimento que o intermediário irá guiar o seu comportamento de acordo com as prescrições legais e éticas.

A unidade de negócio ou filial interessada na contratação de um agente ou desenvolvedor comercial deverá avaliar previamente a **idoneidade** de qualquer potencial agente ou desenvolvedor comercial, tanto desde o ponto de vista operativo (ou seja, desde o ponto de vista das suas qualificações profissionais em relação com a sua função), como de reputação. Para isso, a referida unidade de negócio ou filial será responsável por compilar e avaliar informação sobre a entidade, os seus proprietários e os seus administradores relativamente às qualificações técnicas, estrutura e recursos da entidade, assim como da informação financeira. Neste processo será realizada uma análise dos antecedentes, reputação, qualificações técnicas, informação financeira e eventuais relações do agente ou desenvolvedor comercial (ou seus proprietários ou administradores) com funcionários públicos. Em qualquer caso, a análise da idoneidade do agente ou desenvolvedor comercial será proporcionada à sua estrutura empresarial ou comercial.

O Compliance Officer do negócio irá verificar o processo e irá certificar que a análise foi realizada.

- b) **Negociação com o agente ou desenvolvedor comercial:** Uma vez verificada a idoneidade do agente, poderão iniciar-se as conversações para regular a relação entre este e o Grupo FCC.

A contratação do agente e os seus termos e condições deverão estar autorizados pelo máximo executivo da direção do negócio.

O contrato que resulte desta negociação deve regular expressamente as seguintes questões:

- A descrição detalhada dos serviços a realizar pelo agente ou desenvolvedor comercial.
- A remuneração que se pactue, expressando-se de maneira clara e quantificável no momento da celebração do contrato, assim como a forma de pagamento.
- Reconhecimento e assunção expressa por parte dos agentes e desenvolvedores comerciais dos princípios descritos no capítulo 4 anterior.
- Compromisso explícito de cumprimento da normativa e, em especial, da normativa anticorrupção, incluindo como anexo, se for o caso, a descrição

dos procedimentos internos que o agente ou desenvolvedor comercial tenha implementado, o compromisso de adesão a esta política ou as garantias contratuais que se considerem apropriadas (ver Secção 2(b), anterior).

- Reconhecimento do direito do Grupo FCC a auditar e verificar, de forma razoável, o cumprimento dos princípios descritos no capítulo anterior.
 - Reconhecimento, se for o caso, do direito do agente ou desenvolvedor comercial (e, se for o caso, dos seus administradores e funcionários) de acesso ao Canal Ético do Grupo FCC.
 - Obrigação do agente ou desenvolvedor comercial de documentação das atuações que empreenda em nome do Grupo FCC e conservação desta documentação por um prazo mínimo de cinco anos (salvo que a Lei Aplicável determine prazos superiores).
 - Obrigação do agente ou desenvolvedor comercial de manter indemne o Grupo FCC de qualquer dano derivado do incumprimento dos princípios estabelecidos nesta política.
 - Reconhecimento da faculdade do Grupo FCC de terminar o contrato com o agente ou desenvolvedor comercial, em caso de incumprimento dos princípios estabelecidos nesta Política.
- c) **Registo:** O Compliance Officer de cada negócio do Grupo FCC irá estabelecer e manter um registo atualizado de agentes e desenvolvedores de negócio no qual deverá incorporar toda a informação necessária para verificar o cumprimento desta Política (incluindo em qualquer caso o processo completo de análise de idoneidade, a certificação do Compliance Officer, a autorização da contratação pelo máximo executivo da direção do negócio e o contrato assinado com o agente), assim como todos os aspetos relevantes para a gestão da relação com o agente (por exemplo, a existência de poderes de representação concedidos ao agente). Os negócios irão remeter a informação do Registo de Agentes ao Compliance Officer do Grupo com carácter semestral.

Em certas ocasiões, as unidades de negócio terão de implementar processos específicos adaptados aos riscos no país concreto ou em determinadas operações comerciais.

6. Controlo

Embora o processo de seleção e contratação com agentes e desenvolvedores comerciais se ajuste aos princípios estabelecidos nas secções anteriores, só será possível comprovar uma diligência devida na gestão das relações com agentes e desenvolvedores comerciais se o Grupo FCC realizar de forma ativa e programada uma política de controlo das suas atividades.

Neste sentido, a unidade de negócio responsável pela contratação de um agente ou desenvolvedor de negócio irá realizar verificações periódicas da sua idoneidade.

O resultado destes controlos será incluído no registo de agentes e desenvolvedores comerciais.



No caso de que a direção do negócio tenha indícios ou existam dúvidas do adequado desempenho do agente, deve aplicar-se sempre o princípio de precaução, suspendendo de forma imediata a relação comercial com o agente ou desenvolvedor de negócio.

ANEXO

Formulário de avaliação de cumprimento da política de agentes do Grupo FCC

Em seguida detalha-se um questionário que permite avaliar se a relação com um agente ou desenvolvedor comercial se ajusta às linhas da política do Grupo FCC na matéria:

| | |
|--|--|
| Dados identificativos do agente ou desenvolvedor comercial | |
| Unidade de Negócio | |
| País | |

| | Questões básicas para a seleção e contratação do agente ou desenvolvedor comercial | SIM | NÃO |
|----|--|-----|-----|
| 1. | O agente ou desenvolvedor comercial partilha os princípios éticos do Grupo FCC? | | |
| 2. | O agente ou desenvolvedor comercial está comprometido com o cumprimento da legalidade? | | |
| 3. | Foi realizada uma avaliação da idoneidade operativa e de reputação do agente ou desenvolvedor comercial? | | |
| 4. | Foi justificada a necessidade de contratar o agente ou desenvolvedor comercial? | | |
| 5. | A relação com o agente ou desenvolvedor comercial está documentada de forma adequada? | | |
| 6. | O agente ou desenvolvedor comercial conta com mecanismos de controlo de cumprimento normativo ou, em sua ausência, foram aplicadas as garantias de controlo previstas no ponto 4 da Política de Agentes? | | |
| 7. | A retribuição do agente adequa-se razoavelmente aos serviços prestados no mercado de referência? | | |

Ass.