

BBA Aviation

**POLÍTICA RELATIVA À LEI DA
CONCORRÊNCIA**

Julho de 2010

1. DECLARAÇÃO DA POLÍTICA

É política da BBA Aviation que todas as empresas da BBA Aviation e os seus colaboradores cumpram estritamente as leis referentes à concorrência, *anti-trust* e antimonopólio de todos os países em que exercem a actividade da BBA Aviation. Os administradores, directores e outros com responsabilidades de supervisão têm o dever de assegurar que os colaboradores sob a sua supervisão estão cientes e cumprem esta política. Qualquer desvio proposto a esta Política terá de ser aprovado, antecipadamente, pelo Administrador Executivo do Grupo da BBA com aconselhamento jurídico. A violação desta política pode sujeitar o indivíduo a procedimento disciplinar, incluindo o despedimento, bem como a responsabilidade pessoal (incluindo criminal) ao abrigo das respectivas leis. Tenha em atenção que se aplicam normas mais rigorosas às empresas da BBA Aviation que celebram determinados tipos de contratos com o Governo dos EUA e que tenham uma Política relativa à Conformidade dos Contratos com o Governo dos Estados Unidos. Consulte a Secção 13 do Código de Ética Empresarial e a Secção 10 da Política relativa à Conformidade dos Contratos com o Governo dos Estados Unidos.

2. CONSEQUÊNCIAS DAS VIOLAÇÕES

Poderão ser impostas sanções graves de natureza cível e nalguns casos criminal à BBA Aviation e ao colaborador responsável se autorizar ou participar na violação das leis da concorrência. Os incumprimentos materiais da legislação comunitária relativa à concorrência podem, por exemplo, resultar em multas até 10% das vendas anuais do Grupo BBA, na sua globalidade, no mundo inteiro. De acordo com a legislação dos EUA, as empresas podem ser objecto de uma multa até 20% do comércio afectado por esta violação. Nalgumas jurisdições, incluindo o Reino Unido e os EUA, os indivíduos que sejam culpados de envolvimento em determinados tipos de actividade anticoncorrencial podem ser sujeitos a pena de prisão e/ou multas. Além disso, os contratos que violem as leis da concorrência ficam automaticamente nulos e sem efeito e, conseqüentemente, inexecutáveis, o que significa que fluxos de rendimento esperados pela empresa poderão ser perdidos.

A infracção às leis da concorrência pode também suscitar acções de privados por danos causados, incluindo a triplicação dos danos efectivos em determinadas jurisdições. A defesa em processos judiciais e as investigações são dispendiosas e morosas, podendo lesar significativamente a reputação da BBA, mesmo quando esses processos judiciais obtêm ganho de causa. O envolvimento em qualquer investigação realizada pelas autoridades da concorrência pode ser um processo desagradável e intimidante e levá-lo-á, a si, e à sua equipa, a distraírem-se das questões comerciais. É, pois, importante que compreenda e siga rigorosamente esta política para que a BBA – e o director – possam evitar qualquer aparência de violação das normas da concorrência.

3. IMPORTÂNCIA DO ACONSELHAMENTO JURÍDICO

As leis da concorrência da UE, dos EUA e nacionais podem reger a conduta ou as transacções da BBA. Poderá ter de ser considerada cada uma delas antes do envolvimento em qualquer conduta ou transacção que se encontre abrangida por esta política. Estas leis são extensas e complexas e abrangem muitas actividades à escala das empresas e dos mercados da BBA. Sendo assim, esta política não tenta descrever todo e qualquer requisito da lei em pormenor. Nem pretende esta política torná-lo um especialista jurídico relativamente às áreas abrangidas. A intenção desta política é familiarizá-lo com os princípios-chave da lei da concorrência que se poderão aplicar às suas actividades comerciais e ajudá-lo a identificar quaisquer possíveis problemas ou questões para que possa procurar aconselhamento especializado. Se tiver quaisquer dúvidas ou preocupações, é seu dever procurar aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA ("Departamento Jurídico da BBA"). Nenhum colaborador está autorizado a tomar qualquer medida relativamente à qual tenha sido informado e que possa constituir uma violação das leis da concorrência.

4. DIRECTRIZES RELATIVAS À CONCORRÊNCIA – PROIBIÇÕES BÁSICAS

Um dos princípios fundamentais da lei da concorrência é que os mercados funcionam melhor quando os concorrentes individuais tomam decisões comerciais independentemente uns dos outros. Por esta razão, as leis da concorrência proíbem as empresas de celebrar contratos ou de participar em práticas concertadas que distorçam a concorrência, ou que visem distorcer a concorrência (mesmo que, em última análise, não tenham esse efeito). Os contratos com concorrentes, bem como os celebrados com clientes/fornecedores podem distorcer a concorrência e os que se encontrem nestas circunstâncias seriam proibidos.

A proibição abrange contratos entre duas ou mais empresas. Os contratos dentro do grupo e entre empresas detidas integralmente pelo grupo não estão abrangidos pelas normas da concorrência. Os contratos de *joint-venture* e outros entre concorrentes, reais ou potenciais, para o exercício conjunto da actividade podem ser permitidos em determinadas circunstâncias, mas terão de ser analisados pelo Departamento Jurídico da BBA antes de serem discutidos com os concorrentes e têm de ser objecto de contratos escritos adequados, estando sujeitos às directrizes aprovadas pelo Departamento Jurídico da BBA.

O que é um "acordo"?

As leis da concorrência têm uma visão muito ampla quanto ao que constitui um "acordo". Os acordos não se limitam aos contratos formais escritos; os acordos verbais, acordos baseados na honra, acordos informais e entendimentos "implícitos" ou "tácitos" e as práticas concertadas são susceptíveis de satisfazer este requisito. Na sua essência,

se for possível demonstrar ter sido alcançado um consentimento mútuo entre indivíduos ou empresas, considerar-se-á que houve um acordo.

Mais, a prova da existência de um "acordo" pode basear-se apenas em provas circunstanciais, tais como a evidência de motivos ou oportunidades que as partes tenham tido para chegar a um entendimento, seguidos pela evidência de um conjunto de actos conexos similar. É, conseqüentemente, importante documentar que não se seguiu uma sugestão que poderia ser potencialmente anticoncorrencial, respondendo a essas sugestões declarando claramente não estar interessado em avançar nas conversações, ou em celebrar esse acordo. Essas respostas devem ser verificadas antecipadamente com o Departamento Jurídico da BBA, caso haja qualquer dúvida e devem ser mantidas nos seus arquivos e enviada cópia para o Departamento Jurídico da BBA.

A. Relações com Concorrentes

1. Conduta Proibida

O conluio ou qualquer entendimento, plano, trato, ou acordo (seja, ou não, escrito) com concorrentes da BBA, envolvendo os seguintes assuntos é absolutamente proibido por esta política.

(i) Preço e Outras Condições de Venda.

Não pode ter conversas, comunicações, entendimentos, planos, tratos ou acordos (expressos ou implícitos) com qualquer representante de um concorrente referentes a preços, métodos e políticas para o estabelecimento de preços, alterações de preços, propostas ou apresentação de propostas para um determinado contrato, subsídios, descontos, promoções, abatimentos, direitos de autor, termos ou condições de venda, custos, lucros, entregas, distribuição/transporte, ou qualquer outra matéria relacionada ou que afecte os preços ou qualquer elemento do preço. Não deve discutir quaisquer elementos da provável estratégia comercial futura da BBA com um concorrente.

- Se tiver poderes para negociar, ou estabelecer o preço de venda da empresa, ou outros termos e condições de venda, deverá normalmente evitar quaisquer conversas, relacionadas com essas matérias, com um concorrente.
- Também não pode falar com concorrentes sobre quaisquer assuntos relacionados com alterações gerais aos preços da BBA, nem falar com concorrentes sobre as alterações que propõem aos seus preços. Isto inclui o facto de se encontrar contemplado qualquer aumento ou redução dos preços, ou o momento em que será provável a ocorrência deste aumento/redução.

Mesmo conversas ou comunicações inocentes com concorrentes sobre qualquer um dos temas supra são perigosas, mesmo que possa não pretender especificamente fazer um acordo. Deve procurar aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA se tiver

quaisquer dúvidas a este respeito. Não se esqueça que a legislação da concorrência também se aplica se se encontrar com concorrentes num ambiente informal ou social.

A BBA determinará sempre, de forma **independente e unilateral**, os preços e as condições de venda dos seus produtos e serviços, à luz da própria percepção da BBA relativamente aos seus custos e condições de mercado. Pode ter em consideração os preços dos concorrentes, na determinação dos preços da BBA, mas só pode obter os preços dos concorrentes a partir das tabelas de preços publicadas ou através de outras fontes - NÃO do próprio concorrente. Tem de documentar a fonte de toda informação de preços concorrentes que obtiver. (consulte 2(i) e (ii) infra)

(ii) Troca de Informação.

Terá de ter sempre atenção para não se envolver em quaisquer conversas ou comunicações com concorrentes que envolvam a troca de informação sensível em termos concorrenciais, tais como preços actuais e futuros (incluindo descontos); margens; planos futuros referentes a produtos; estratégias de *marketing*; termos e condições de venda (incluindo crédito); dados referentes à quota de mercado; dados referentes a produção e capacidade; propostas ou intenções de apresentação de propostas; territórios de vendas; clientes; práticas de distribuição; aprovisionamento de fornecimentos; ou qualquer outra matéria que afecte a concorrência. Virtualmente, qualquer comunicação com concorrentes que envolva a troca de informação concorrenciaismente sensível pode ser usada para demonstrar um acordo ilícito. Mesmo a divulgação unilateral de informação a um concorrente pode ser usada como prova de um acordo mais amplo para uma certa forma de comportamento.

Se um concorrente alguma vez propuser uma conversa ou um acordo impróprio, ou lhe divulgar unilateralmente informação concorrenciaismente sensível, terá de o comunicar imediatamente ao Departamento Jurídico da BBA.

(iii) Atribuição de Cliente; Divisão de Mercados; Limites à Produção.

Não pode ter qualquer conversa, comunicação, entendimento, plano, trato ou acordo com qualquer concorrente para (a) atribuição de clientes entre os dois, ou outros concorrentes, (b) dividir as vendas entre os dois, (c) restringir ou atribuir exportações ou importações, ou (d) controlar ou limitar a produção, qualidade ou investigação.

(iv) Recusas Conjuntas de Negociar (Boicotes).

Não pode ter qualquer conversa, comunicação, entendimento, plano, trato ou acordo com qualquer concorrente para limitar o exercício da actividade ou para abstenção do exercício da actividade com um determinado cliente ou fornecedor.

(v) Proposta concertada

Isto também é proibido. Há uma proposta concertada quando os concorrentes coordenam as suas respostas a um concurso sem aviso prévio à parte que abriu o concurso. Tal pode envolver um acordo sobre as condições da resposta, ou um acordo de não responder (por ex., acordar com um concorrente que apenas um deles irá responder).

Nalguns casos, porém, mesmo havendo notificação à parte que abriu o concurso, tal poderá não ser o suficiente para evitar a responsabilidade, se a proposta coordenada tiver um efeito negativo significativo na concorrência.

2. Outras Questões de Conduta a Considerar

(i) Informações sobre a Concorrência

É lícito obter informação sobre as actividades comerciais de um concorrente a partir de fontes do mercado normais tais como clientes, fornecedores e imprensa especializada e usar esta informação para formular as políticas de mercado da BBA. Porém, não deve contactar um concorrente para a obtenção desta informação, ou para confirmação da informação recebida de qualquer outra fonte. Nem deve usar um cliente ou fornecedor como veículo para a troca de informação concorrencialmente sensível com um concorrente.

Se receber a tabela de preços de um concorrente, ou outra informação de preços concorrentes de terceiros, deve anotar a fonte de informação e a data em que foi obtida no rosto do material. Isto é necessário como protecção contra qualquer possível interpretação errada numa data posterior, se for obrigado a apresentar o documento perante uma agência de execução da lei da concorrência ou ao autor num processo cível.

(ii) Concorrentes que também são Clientes/Fornecedores

Se um concorrente também comprar produtos à BBA, este terá, naturalmente, de ter conhecimento dos preços da BBA. De modo similar, é conveniente que a BBA receba informação de preços se também for cliente de um concorrente.

Em todos esses casos, porém, quaisquer conversas com o concorrente devem restringir-se apenas ao que seja estritamente necessário para aquele acordo específico de compra/venda. Não deve falar ou trocar informação sobre qualquer outro tema concorrencialmente sensível.

Mais, para evitar quaisquer questões relativas à legitimidade das circunstâncias em que foi recebida, a fonte e a data de qualquer informação obtida de um concorrente, no contexto de um acordo de compra/venda, devem ser anotadas no documento.

(iii) Associações Comerciais.

Embora as associações comerciais desempenhem muitas funções legítimas (por ex., promoção da indústria, relações com o governo), também criam riscos porque envolvem contactos com os concorrentes. Uma vez que as infracções à legislação da concorrência estão frequentemente relacionadas com uma participação que, de outra forma, seria legítima em actividades da associação, as autoridades que aplicam a legislação da concorrência avaliam cuidadosamente estas organizações. Deve permanecer atento para qualquer potencial abuso de objectivos por qualquer associação comercial que, de outra forma, seriam legítimos.

Precisa de ter em atenção os seguintes pontos:

- As associações comerciais não legitimam comportamentos anticoncorrenciais.

- Uma declaração de intenção de cumprir a legislação da concorrência não é suficiente para assegurar que o processo esteja efectivamente conforme.
- Certifique-se de que há uma ordem de trabalhos formal das reuniões e de que são feitas as respectivas actas. Em termos ideais, as ordens de trabalhos das reuniões devem ser disponibilizadas para revisão antecipadamente. Se estiver preocupado relativamente a qualquer ponto da ordem de trabalhos, apresente a questão ao Departamento Jurídico da BBA. É habitual que um advogado da associação comercial, ou de um ou mais concorrentes, compareçam à reunião para assegurar que a discussão não se desvia para áreas proibidas. Isto terá de ser promovido.
- Se forem suscitadas questões que possam causar problemas, ao abrigo da legislação da concorrência, deve opor-se a essas discussões e solicitar que a sua objecção fique registada em acta. Se a discussão continuar, deve abandonar a reunião e solicitar que a razão da sua saída fique registada em acta. Deve manter também as suas próprias notas e informar o seu superior hierárquico ou o Departamento Jurídico da BBA.
- A acta da reunião deve ser revista para assegurar a sua exactidão.
- Também não deve discutir assuntos concorrencialmente sensíveis em contactos informais (golfe, jantar, feiras comerciais, etc.) com concorrentes.

Conversas com concorrentes em associações/feiras comerciais, etc.

No contexto das associações comerciais e também das feiras comerciais ou convenções de fornecedores, dará consigo a falar com concorrentes, seja no âmbito da ordem de trabalhos de uma reunião ou de modo mais informal sobre a indústria em geral.

Encontram-se infra para orientação alguns exemplos de projectos ou temas de discussão que são aceitáveis e inaceitáveis ao abrigo da legislação da concorrência. Estes não podem ser exaustivos, por isso procure orientação junto do Departamento Jurídico da BBA se tiver quaisquer perguntas ou dúvidas:

Temas inaceitáveis

- ✗ A que distribuidores ou fornecedores recorrer ou não;
- ✗ O preço ou as condições a que os produtos devem ser fornecidos, ou os clientes, ou contratos-chave para os quais a BBA vai, ou não, apresentar propostas;
- ✗ Custos, margens ou outros factores que afectem os lucros;
- ✗ Encomendas ou requisitos de clientes esperados;
- ✗ Informação que não seja do domínio público sobre novos produtos ou planos estratégicos;
- ✗ Códigos de conduta ou melhores práticas de trabalho que levariam à harmonização de preços, custos ou condições gerais a aplicar aos clientes, ou em que os membros são impedidos de exceder os padrões acordados se optarem por fazê-lo;
- ✗ A partilha de instalações ou equipamento ou qualquer outra coisa salvo se for a título ocasional;

- ✗ A recusa de admissão de candidatos elegíveis como membros da associação.

Tópicos aceitáveis:

- ✓ Informação relativa a novos desenvolvimentos técnicos, ideias e invenções;
- ✓ Legislação nova ou proposta e as suas implicações a nível legal e comercial, mas tendo em atenção que não é admissível falar ou trocar informação sobre a forma como serão afectados os termos e condições comerciais de uma determinada empresa em virtude das alterações;
- ✓ Tácticas de *lobbying* e abordagens ao governo;
- ✓ Dados estatísticos, pesquisa de mercado e estudos gerais da indústria, ou perspectivas ou tendências económicas em geral, desde que se relacionem apenas com a "opinião e experiência" e não incluam informação confidencial comercial sensível;
- ✓ Boas Práticas, ou questões práticas e padrões com um objectivo legítimo relacionado com questões como o ambiente ou a saúde e a segurança. A conversa deve estar sujeita à obtenção de aprovação do Departamento Jurídico da BBA para confirmar que qualquer impacto sobre a concorrência é aceitável tendo em conta os benefícios;
- ✓ Regimes laborais/de pensões, desde que não haja acordo sobre o que é oferecido aos colaboradores.

Dados da Indústria

A participação num exercício legítimo de recolha de dados da indústria pode constituir uma excepção à regra geral de não dever haver troca de informação comercial com concorrentes. Dito isto, qualquer recolha de dados da indústria tem de estar sujeita às directrizes e procedimentos escritos para assegurar que os concorrentes não recebem informação, a partir da qual possam obter informação concorrencialmente sensível, sobre os outros participantes no mercado. Alguns pontos-chave incluem:

- Os dados apresentados devem constituir factos históricos e não factos voltados para o futuro;
- Cada participante deve ter acesso apenas aos seus próprios dados individuais e aos dados globais – a informação relativa aos concorrentes individuais não deve ser identificável pelos outros participantes; e
- A apresentação deve ser feita a um organismo independente, ou colaborador da associação comercial, que não esteja ao serviço de qualquer outro participante;
- Antes de aceitar participar em qualquer exercício de partilha de dados, deve obter aprovação do Departamento Jurídico do Grupo.

(iv) Círculos de Crédito

É aceitável dar referências de crédito e participar em círculos de crédito. Porém, deve ter o cuidado de dar apenas informação factual e não fala sobre as decisões da BBA sobre fornecer, ou não, determinados clientes.

Por exemplo:

Em resposta à pergunta "Pensa que o Cliente X é um risco de crédito fraco?"
Pode responder: "Sim, esse cliente é um risco de crédito fraco".

Não pode dizer: "Esse cliente é um risco de crédito fraco. Não lhe faria fornecimentos".

O risco com o segundo comentário é poder suscitar um acordo implícito, entre a BBA e outros membros do círculo de crédito, que o cliente em questão será boicotado. Isto violaria a lei da concorrência.

Em geral, é aceitável responder a pedidos genuínos de referências de crédito, informação ou opinião relativamente a um determinado cliente, desde que a informação seja dada em termos gerais, isto é, não sejam dados pormenores quanto às circunstâncias que o levaram a formar a sua opinião sobre a solvabilidade do cliente, ou quanto às condições nas quais negocia/não negocia, negociará/não negociará com um determinado cliente.

B. Relações com Clientes

1. Conduta Proibida

(i) Preço de Revenda

Qualquer entendimento, plano, trato ou acordo com clientes (incluindo distribuidores) referente a preços de revenda constituirá uma violação das leis da concorrência. Esta política proíbe acordos com clientes ou a coacção destes (grossistas, distribuidores, ou revendedores) relativamente aos preços a que os clientes da BBA revendem os produtos da BBA. Os clientes da BBA têm de ter liberdade para estabelecer o seu próprio preço de revenda dos produtos da BBA.

Embora a BBA possa sugerir ou recomendar preços de revenda, não pode tomar qualquer medida para forçar o cumprimento dos preços de revenda sugeridos. A BBA também pode impor um preço máximo, desde que este não funcione, na prática como um preço fixo.

Se estiver a emitir uma tabela de preços recomendados, ou a falar sobre os preços de revenda recomendados com um cliente, deve sempre tornar claro que esses preços são apenas para orientação e não são vinculativos para o cliente.

Não deve, em circunstância alguma, pedir aos clientes que forneçam à BBA informação sobre as suas intenções futuras quanto a preços. Também não se deve envolver, em circunstância alguma, em discussões com clientes, ou prestar quaisquer garantias ou informação, em relação a futuras mudanças de preços de outros clientes. Cada cliente tem de ter liberdade para estabelecer os seus próprios preços e a BBA não pode agir, por qualquer forma, na medida em que possa constituir uma fonte para a troca de informação sobre preços entre os clientes. Adicionalmente, a BBA não pode reagir à pressão do cliente para influenciar as decisões de preços de outros clientes.

(ii) Agentes e Estabelecimento de Preços

Quando as vendas forem efectuadas através de um agente, ou de um representante comercial, a BBA pode estabelecer o preço de venda do produto. Um agente (oposto a distribuidor) é um intermediário que angaria clientes em nome da BBA em vez de comprar e revender os produtos em nome próprio. Embora a BBA possa fixar o preço dos produtos que o agente comercializa e/ou vende em nosso nome, não podemos impedir um agente de partilhar com o cliente qualquer comissão que ganhe. Com efeito, o agente tem de ter liberdade para dar ao cliente uma forma de abatimento, financiado pela sua própria comissão, se optar por fazê-lo.

Este grau de controlo é uma das vantagens de vender através de agentes, em vez de distribuidores. Não se esqueça, porém, que os agentes que actuam na Europa têm determinados direitos, incluindo o direito a um pagamento em caso de rescisão da sua relação comercial com a BBA. Os diversos prós e contras de negociar com agentes e distribuidores devem ser ponderados em proporção.

(iii) Contratos com Clientes/Fornecedores

É política da BBA não celebrar, facilitar ou participar, por qualquer forma, em quaisquer debates ou contratos entre clientes/fornecedores referentes a preços de clientes/fornecedores, ou outros termos e condições de venda, ou os clientes aos quais podem vender. A legislação da concorrência proíbe estes tipos de debates ou acordos entre os clientes e fornecedores da BBA e a esta incorreria em responsabilidade se facilitasse ou incentivasse esses debates ou acordos pelos clientes ou fornecedores. Assim, por exemplo, não deve participar em qualquer acordo, que clientes ou fornecedores lhe apresentem, de modo a ajudar a "estabilizar" um mercado ou a restringir, por qualquer forma, a concorrência.

2. Outras Questões de Conduta a Considerar

As situações comerciais seguintes terão de ser cuidadosamente geridas porque são frequentemente a causa de litígios dispendiosos relacionados com a concorrência. Se houver qualquer dúvida, consulte o Departamento Jurídico da BBA quando tomar medidas nas seguintes áreas:

Seleção e Rescisão com Clientes

A decisão de iniciar ou rescindir (mesmo por razões de crédito) uma relação comercial com qualquer cliente da BBA terá de ser feita de forma **independente e unilateral** pela BBA. Em circunstância alguma deverá tomar essa decisão com base em conversações ou acordos com qualquer outro cliente, ou potencial cliente, ou com quaisquer pessoas que não se encontrem ao serviço da BBA.

Restrições de Revenda

As restrições impostas a qualquer cliente, para limitar a revenda de produtos da BBA a determinados clientes ou territórios, colocam um risco jurídico substancial. Os riscos associados às restrições de revenda aumentam se as restrições forem selectivamente executadas ou se a BBA também estiver em concorrência com clientes sujeitos às restrições de revenda.

Contratos de Compra Exclusivos

Os contratos que proíbam um cliente de adquirir produtos concorrentes, ou que exijam que o cliente adquira a totalidade, ou uma parte significativa das suas necessidades comerciais, à BBA podem causar problemas de concorrência. Obtenha orientação junto do Departamento Jurídico da BBA.

C. Relações com Fornecedores

1. Questões de Conduta a Considerar

As situações comerciais seguintes terão de ser cuidadosamente geridas pois podem causar litígios dispendiosos relacionados com a concorrência. Se houver qualquer dúvida, consulte o Departamento Jurídico da BBA quando tomar medidas nas seguintes áreas:

(i) Negociação Recíproca.

Tentativas de usar o poder de compra da BBA para forçar o fornecedor da BBA a adquirir os produtos da BBA.

(ii) Contratos para Preenchimento das Necessidades.

Contratos que exigem que a BBA adquira a totalidade, ou uma parte substancial, das suas necessidades comerciais a um fornecedor, ou que exijam que um fornecedor venda a totalidade, ou uma parte substancial, da sua produção à BBA.

Por uma questão de política, a BBA adquire matérias-primas, abastecimentos e outros produtos com base no preço, qualidade e serviço. A BBA vende os seus produtos na mesma base.

Na UE, tem o direito de solicitar descontos ou abatimentos com base nos volumes adquiridos. Nos EUA as vendas de mercadorias (que não são serviços) de grau e qualidade similar a preços diferentes, quando não justificado pelo custo ou por razões de concorrência (entre outras coisas), podem violar as leis *anti-trust*. Nestas situações deve obter aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA.

(iii) Abastecimento Exclusivo.

Acordos segundo os quais um fornecedor fornecerá em regime de exclusividade, ou uma parte significativa da sua produção, à BBA.

D. Comportamento Unilateral

Uma empresa que seja vista como dominante em determinados mercados pode infringir as leis da concorrência se abusar dessa posição de alguma forma, por exemplo através de uma conduta de exclusão ou predatória. O domínio consiste meramente em ter uma força suficiente no mercado para agir aí de forma independente. Não implica necessariamente ter uma quota maioritária do mercado, embora geralmente se presuma que uma quota de mercado de mais de 50% indique domínio.

Exemplos de abuso incluem preços abaixo do custo para eliminar um concorrente, baixar os preços numa zona específica para destruir a concorrência local, usar o poder de mercado num mercado para obter uma vantagem indevida noutra mercado, recusas injustificadas de fornecimento, ou fazer descontos ou abatimentos a clientes com base na compra pelos mesmos da totalidade, ou de uma parte significativa, das suas necessidades de abastecimento à empresa dominante. Descontos genuínos com base no volume não devem causar problemas na Europa, embora deva ser obtido aconselhamento relativamente aos EUA.

Dependendo das circunstâncias, uma grande variedade de comportamentos pode ser vista como "anticoncorrencial" se praticada pela parte dominante.

(a) Vendas abaixo do Custo.

As vendas abaixo do custo podem ser proibidas em determinadas circunstâncias. As vendas a preços pouco rentáveis ou com um lucro marginal também colocam riscos legais se o objectivo for atingir (e debilitar) os mercados de outros fornecedores.

(b) Preços Discriminatórios e Práticas Promocionais.

Como regra geral, os preços, descontos, abatimentos e condições de pagamento terão de ser disponibilizados a todos os clientes que concorram, uns com os outros, na compra de produtos da BBA, em condições de igualdade. Clientes diferentes poderão, no entanto, pagar preços diferentes pelo mesmo produto desde que haja uma justificação objectiva. Por exemplo, nalgumas situações pode ser concedido um desconto mais elevado a um cliente que compra grandes volumes, que a um cliente que compra apenas pequenas quantidades de produto, desde que seja oferecido a todos os clientes a oportunidade de alcançar o nível de desconto mais elevado. De igual modo, os serviços e pagamentos promocionais (por ex., programas de publicidade em cooperação) terão de ser disponibilizados em termos proporcionalmente iguais a todos os clientes que concorram, uns com os outros, na revenda de produtos da BBA.

Deve analisar antecipadamente quaisquer alterações às suas práticas de preços e promocionais com o Departamento Jurídico da BBA se as propostas incluírem elementos de selectividade ou discriminação e, em quaisquer outras circunstâncias, se tiver dúvidas.

(c) Preço excessivo.

Também é ilícito cobrar um preço que seja excessivamente elevado. Em geral, o preço, para ser excessivamente elevado, tem de ser mais elevado do que seria normalmente num mercado concorrencial e não ter qualquer semelhança razoável com o valor económico dos bens/serviços em causa. Isto é frequentemente difícil de provar.

(d) Recusa de Fornecer.

Como regra geral e, com os constrangimentos das suas obrigações contratuais, a BBA tem o direito de decidir com quem fará, e com quem não fará, negócios, desde que o faça de forma independente e a decisão não seja parte de um acordo com outra pessoa ou empresa.

Como tal, a BBA tem o direito de rescindir com clientes por razões comerciais legítimas tais como um risco de crédito fraco ou um desempenho inadequado. Porém, se a BBA

detiver uma posição dominante naquele mercado em particular, então a recusa de fornecimento a um cliente actual, sem uma justificação objectiva deste tipo, pode constituir um abuso.

(e) Acordos subordinados ou agrupados.

Isto refere-se a acordos que exigem que um cliente compre um produto da BBA se pretender comprar outro produto da BBA (salvo, por exemplo, se houver razões de segurança genuínas). Se a BBA tiver um poder significativo no mercado ou domínio relativamente ao produto associado, os acordos subordinados encontram-se absolutamente proibidos. Qualquer proposta para fazer vendas de produtos subordinados deve ser analisada pelo Departamento Jurídico da BBA antes de ser oferecida aos clientes.

(f) Abatimentos por volume.

A oferta de abatimentos ou de descontos genuínos aos clientes com base no volume é permitido na UE, embora deva ser obtido aconselhamento relativamente aos EUA antes de tal ser feito. Porém, se os abatimentos ou descontos forem oferecidos de modo a subordinar um cliente a um fornecedor e, conseqüentemente, excluir outros fornecedores, isto pode ser visto como abusivo. Quando oferecer descontos ou abatimentos a clientes, em mercados em que a BBA possa ser dominante, deve consultar o Departamento Jurídico da BBA.

E. Propriedade Intelectual

Os direitos de patente constituem uma excepção à legislação da concorrência em geral, uma vez que concedem ao proprietário da patente um "monopólio limitado". Não obstante, é possível infringir a legislação da concorrência por abuso ou uso indevido do monopólio limitado da patente. Questões similares podem ocorrer no campo do *know-how*, direitos de autor e marcas comerciais. Estas questões podem ser complexas e exigem frequentemente uma análise cuidadosa de questões técnicas, de propriedade intelectual e *anti-trust*. Se estiver envolvido em quaisquer destas matérias (patentes, marcas comerciais, *know-how*, direitos de autor) especialmente se estiver em causa o licenciamento de direitos, deve consultar o departamento jurídico da BBA para assegurar que está em conformidade com a lei.

F. Pedidos Governamentais para Informação ou Investigações

É política da BBA cooperar com as autoridades governamentais que pretendem informação referente às operações da BBA. Ao mesmo tempo, a BBA tem o direito às salvaguardas previstas na lei para benefício das pessoas sob investigação. Conseqüentemente, a qualquer representante do governo que pretenda cópias de documentos ou aceder a ficheiros, deverá ser-lhe dito que embora seja política da BBA cooperar com todas as autoridades, o assunto terá de ser remetido para o Departamento Jurídico da BBA. Este procedimento deverá ser seguido, seja o pedido feito por escrito (por ex., carta, citação, etc.) ou, sob a forma de uma visita pessoal do representante.

Em todos os casos, deve ser solicitada identificação adequada e ser feito um contacto imediato por telefone para o Departamento Jurídico da BBA.

G. Emprego da Língua

Documentos Escritos

São frequentemente escritas mensagens de correio electrónico e notas, internas e externas, sobre matérias de concorrência. Por vezes, por causa de ambiguidade ou exagero, estas podem dar uma impressão incorrecta de ter havido contacto com concorrentes ou clientes relativamente a preços ou a outras matérias sensíveis da legislação da concorrência. Todas as notas e mensagens de correio electrónico terão de ser escritas de forma clara e com cuidado para evitar interpretações erradas. Encontram-se a seguir directrizes a ter em atenção quando escreve notas e mensagens de correio electrónico:

É desaconselhável:

- ✘ Empregar palavras que sugiram comportamentos dissimulados ou potencialmente ilegais, por ex. "destrua depois de ler" ou "não lhe deveria dizer isto mas...".
- ✘ Exagerar no significado da posição concorrencial da BBA ou da nossa estratégia de produção ou de *marketing*. Por exemplo, não empregar termos tais como "posição dominante" ou que indiquem que uma determinada atitude irá "debilitar a concorrência" ou afirmar que somos "um líder de preços." Empregar uma linguagem proveniente de desportos de competição ou de combate para descrever a estratégia deve ser evitado, uma vez que tende a exagerar a posição concorrencial da BBA no mercado, os efeitos das suas acções e qualquer desejo de eliminar os seus concorrentes.
- ✘ Descrever as actividades concorrenciais dos concorrentes ou dos clientes como indesejáveis ou ilegítimas. Os Clientes perdem-se, não são "roubados"; o corte no preço não é "pouco ético"; e os clientes que cobram preços mais baixos que os outros não são "contestatários", "cowboys" ou "irresponsáveis".
- ✘ Sugerir que um cliente, ou classe de clientes, está a ter um tratamento especial, por ex. empregando as palavras "apenas para si".
- ✘ Empregar linguagem que falsamente sugira que colaborou com concorrentes por ex. "acordo da indústria" ou "política da indústria".
- ✘ Empregar expressões que possam parecer frívolas ou codificadas. Por exemplo, refira um concorrente pelo nome, não como os "nossos amigos alemães". Utilizar nomes de códigos apenas para referir projectos que sejam verdadeiramente confidenciais.

Documentos que contêm linguagem descuidada e inapropriada podem fazer com que condutas perfeitamente lícitas pareçam suspeitas. O tempo gasto a escrever de forma clara e a seguir estas normas, é uma parte importante do nosso esforço de conformidade

com a legislação da concorrência. O Departamento Jurídico da BBA terá todo o prazer em o ajudar.

É aconselhável:

- ✓ Deitar fora, regular e sistematicamente, aqueles documentos que deixem de ter utilidade e que não tenham de ser mantidos, de modo a cumprir os requisitos legais, ou a Política de Manutenção de Registos da BBA.
- ✓ Marcar como "Privilegiado e Confidencial" e manter separadas quaisquer comunicações com o Departamento Jurídico da BBA ou com consultores externos referentes ao pedido ou obtenção de parecer jurídico. De modo a preservar o seu estatuto privilegiado, não faça circular qualquer um destes materiais fora da BBA. Deve, no entanto, estar ciente que, ao abrigo da legislação da concorrência da EU, apenas o aconselhamento jurídico feito por consultores jurídicos externos, que possam exercer a sua actividade num Estado Membro do EEE, estará protegido pelo sigilo profissional e o aconselhamento feito pelo Departamento Jurídico da BBA não se encontra protegido.
- ✓ Responder a ofertas ou sugestões anticoncorrenciais tornando claro que nem o remetente, nem a BBA pretendem ser envolvidos em qualquer actividade potencialmente anticoncorrencial e, conseqüentemente, não pretende avançar com essas conversações. Assegurar que essas respostas são arquivadas e que é enviada cópia para o Departamento Jurídico do BBA.

H. Conformidade

A conformidade da presente Política será tratada da mesma forma que quaisquer outras políticas à escala da BBA Aviation. Todos os Administradores Executivos estão obrigados a assinar uma declaração de divulgação duas vezes por ano (a meio e no final do ano) acusando a recepção de uma cópia desta Política; a disseminação pelo mesmo da Política aos seus subordinados directos; e a divulgação de quaisquer violações conhecidas da Política, na medida em que não tenha sido anteriormente comunicado nos termos exigidos pela Política.

A presente política e a sua conformidade serão objecto de revisão no âmbito do Programa de Auditoria Interna da BBA Aviation.

APÊNDICE

POLÍTICA DE CONFORMIDADE COM A LEGISLAÇÃO DA CONCORRÊNCIA **PRÁTICAS ACONSELHÁVEIS E DESACONSELHÁVEIS GERAIS**

Todos os colaboradores da BBA têm a responsabilidade de cumprir as normas da concorrência e *anti-trust*. Cada colaborador terá de observar as seguintes **Práticas Aconselháveis e Desaconselháveis**:

É ACONSELHÁVEL

- Procurar orientação junto do Departamento Jurídico da BBA antes de reunir com um concorrente. Assegurar-se de que documenta qualquer contacto com os concorrentes.
- Procurar aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA antes de celebrar qualquer trato com um concorrente.
- Procurar orientação junto do Departamento Jurídico da BBA antes de se tornar membro de qualquer associação comercial ou de fazer a renovação da inscrição.
- Tratar clientes ou distribuidores equivalentes de forma coerente.
- Procurar aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA antes de recusar fornecer um cliente ou distribuidor actual, ou de alterar substancialmente as condições comerciais com os mesmos.
- Procurar aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA antes de discutir a concessão ou o recebimento de licenças de patente, marca comercial ou *know-how*.
- Procurar aconselhamento junto do Departamento Jurídico da BBA antes de recusar divulgar informação técnica ou referente a direitos de autor a outra parte mediante solicitação.
- Responder a ofertas ou sugestões anticoncorrenciais tornando claro que nem o remetente, nem o BBA pretendem ser envolvidos em qualquer actividade potencialmente anticoncorrencial e, conseqüentemente, não pretende avançar com essas conversações. Assegurar que essas respostas são arquivadas e que é enviada cópia para o Departamento Jurídico do BBA.
- Orgulhar-se desta política e de cultivar uma cultura de conformidade para a BBA. A legislação da concorrência é um facto da vida comercial e é no interesse de todos nós e no interesse dos nossos clientes, que a devemos cumprir.

É DESACONSELHÁVEL

- Tomar medidas conjuntas ou associadas com concorrentes relativamente a preços ou outros termos e condições de venda.
- Realizar acordos com concorrentes para atribuir gamas de produtos, limitar a produção ou dividir mercados.
- Falar sobre assuntos comerciais confidenciais, incluindo preços, com concorrentes. Dar e procurar obter dos concorrentes informação comercial confidencial e não publicada.
- Procurar impor preços de revenda aos clientes ou distribuidores.
- Impedir os distribuidores de responder a encomendas de outros territórios ou de responder a encomendas de exportação.
- Fazer algo para restringir, ou impedir as vendas futuras dos clientes ou distribuidores.
- Intervir em qualquer conflito entre distribuidores relativamente a preços ou usurpação nos territórios/grupo cliente, uns dos outros, sem primeiro consultar o departamento jurídico.
- Permanecer em quaisquer sessões onde outros estejam a ter conversações impróprias, mesmo ficando em silêncio. Diga aos outros que a conversa pode violar as normas da concorrência e que é contrária à política da empresa. Abandone a conversa e assegure-se de que a sua partida e a razão por que o faz ficam registadas. Comunique o incidente ao seu superior hierárquico e ao Departamento Jurídico da BBA e mantenha as suas próprias notas escritas das objecções e saída.