

Código de conduta e ética

Política de conflitos de interesse

ETHICS & LEGAL COMPLIANCE | ISSUED: November 1, 2016 – REVISED: February 23, 2022

Os colaboradores da Magna devem agir de acordo com os interesses da Magna. Seus interesses pessoais não devem influenciar, nem criar a aparência razoável de influenciar, suas decisões em qualquer assunto de negócios. Esta Política se aplica à Magna International Inc. e a todos os seus Grupos operacionais, Divisões e joint ventures, assim como quaisquer outras operações globais (coletivamente denominados “Magna”). Esta política também se aplica a todas as pessoas agindo em nome da Magna, incluindo colaboradores, gerentes, diretores, consultores e agentes.

DEFINIÇÕES

Nesta Política:

- O termo “**conflito de interesse**” (ou “**conflito**”) tem um significado amplo. Em geral, ele significa qualquer situação na qual você possa tomar ou influenciar uma decisão de negócios pela Magna enquanto seus interesses pessoais, ou os interesses de suas Partes Relacionadas, possam ser diferentes daqueles da Magna.
- Os termos “**gerenciar**” e “**gerenciando**” incluem contratar, supervisionar, estar numa relação de supervisor/subordinado ou ter a capacidade de influenciar consideravelmente a avaliação de remuneração ou do desempenho do cargo de outra pessoa.
- “**Parte relacionada**” significa qualquer pessoa com a qual você tenha parentesco ou com a qual você tenha um relacionamento pessoal que possa influenciar, ou que poderia, razoavelmente, aparentar influencia nas suas decisões nos negócios. Alguns exemplos são familiares, amigos ou ex-colegas de trabalho ou de escola, assim como empregadores.
- Uma pessoa tem “**interesse significativo**” em um negócio se ela (i) controlar, direta ou indiretamente, dez por cento (10%) ou mais das ações, dos ativos ou de outros recursos de um negócio; (ii) tiver um papel de liderança no negócio; ou (iii) se beneficiaria diretamente da relação entre o negócio e a Magna.

DIVULGAR SEU CONFLITO

Se você estiver em um conflito de interesse, ou achar que é provável que um conflito de interesse surja (ou seja razoavelmente percebido por outras pessoas), você deve divulgar o conflito assim que possível e buscar uma aprovação antes de tomar qualquer outra medida. O processo para divulgar conflitos e buscar aprovação está explicado no **Procedimento de Controle de Compliance – Procedimento de Conflitos de Interesse** (o “**Procedimento**”) disponível na MagNET.

Dependendo das circunstâncias, a Magna pode optar por aprovar as circunstâncias que dão origem ao conflito, com ou sem condições, se ela entender que essa aprovação é a melhor opção para a Magna. Uma aprovação condicional exigiria que certos passos apropriados fossem tomados, sob a supervisão e monitoramento contínuo de colegas (que não estejam enfrentando o mesmo conflito), para promover os melhores interesses da Magna.

TIPOS DE CONFLITO COMUNS

A maioria dos conflitos de interesse ocorre nas seguintes situações:

Relacionamentos pessoais no local de trabalho

Você tem um conflito de interesse se você gerenciar, ou for gerenciado por, uma parte relacionada (por exemplo, uma pessoa é supervisora de seu cônjuge). É proibido ter uma relação direta de gestão ou subordinação com uma parte

relacionada. Você pode gerenciar indiretamente uma parte relacionada se você divulgar o relacionamento anteriormente e obter uma aprovação conforme o Procedimento.

Negociação própria

Você tem um conflito se você aprovar ou administrar uma relação de negócios entre a Magna e um negócio no qual você tenha um interesse significativo. Por exemplo, um Gerente Geral Assistente tem um conflito se ele fizer um negócio com um fornecedor do qual é coproprietário.

Você também tem um conflito de interesse se aprovar ou administrar uma relação de negócios com um terceiro visando, ou em troca de, um benefício pessoal (por exemplo, um percentual do valor contratado). Para mais informações, consulte nossa [Política sobre Suborno e Pagamentos Indevidos](#).

Transações com partes relacionadas

Você tem um conflito se estiver numa posição na qual possa aprovar ou administrar uma relação de negócios entre a Magna e um negócio no qual sua parte relacionada tenha um interesse significativo. Por exemplo, uma Gerente Geral tem um conflito se ela aprova uma relação comercial entre sua divisão e uma empresa de propriedade de seu filho.

Você também tem um conflito se aprovar ou administrar uma relação de negócios com um terceiro visando, ou em troca de, um benefício pessoal para uma parte relacionada. Por exemplo, um Gerente de Compras tem um conflito se ele fizer um negócio com um fornecedor na condição de que o fornecedor contrate sua irmã.

Posições e Negócios externos

Exceto em circunstâncias muito limitadas que são autorizadas pelo nosso VP, Ethics & Chief Compliance Officer, você não pode ter nenhuma posição (remunerada ou não) junto a um dos clientes, concorrentes ou fornecedores da Magna.

Você deve divulgar e obter aprovação por escrito, conforme o Procedimento, se você pretender ter uma posição externa ou participar de qualquer empreendimento, incluindo seu próprio negócio, que faça você dedicar menos que 100% do seu tempo e atenção durante as horas de trabalho no seu cargo na Magna. Por exemplo, um engenheiro tem um conflito se ele dedicar um tempo considerável durante o horário de trabalho na Magna para desenvolver seu próprio negócio de consultoria.

Uso de oportunidades e recursos corporativos

Você tem um conflito se você usar, seja para você ou para uma parte relacionada, oportunidades descobertas através do uso de propriedade ou de informações da Magna, ou descobertas devido à sua posição na Magna. Também constitui um conflito de interesse usar propriedade, informações ou sua posição na Magna para ganho pessoal ou para beneficiar uma parte relacionada (não incluindo vantagens e benefícios para colaboradores, nem presentes e entretenimento cobertos por nossa [Política sobre Presentes e Entretenimento](#)). Em tais circunstâncias, você deve divulgar o conflito e obter uma aprovação por escrito conforme o Procedimento de Conflitos de Interesse.

Por exemplo, um colaborador tem um conflito se ele usa o refeitório de sua Divisão para realizar uma reunião familiar. Uma colaboradora também tem um conflito se compartilhar informações sobre uma oportunidade de negócios da Magna para beneficiar o negócio de seu marido.

VIOLAÇÕES

A Magna não tolera violações de compliance. Qualquer violação será tratada como uma questão grave e será punida com ações disciplinares, incluindo até mesmo a rescisão por justa causa do vínculo empregatício.

Se você souber ou suspeitar que alguém esteja violando o Código de Conduta e Ética da Magna ou esta política (por exemplo, se você souber que o conflito de alguém não foi divulgado), você deve relatar sua questão informando (i) seu gerente; (ii) um advogado do Grupo, regional ou corporativo; (iii) um Regional Compliance Officer; (iv) o VP, Ethics & Chief Compliance Officer da Magna ou (v) a Linha Direta da Magna.

A Magna protege colaboradores contra retaliação por ter relatado em boa-fé qualquer violação ao Código de Conduta e Ética da Magna ou a esta Política. Para mais informações, consulte nossa [Política de anti-retaliação](#).

DICAS ÚTEIS

SEMPRE...

- Pense se você tem algum interesse pessoal que afete as decisões de negócios que você faz ou recomenda em nome da Magna.
- Em caso de dúvida, fale com seu gerente, com um advogado do Grupo, regional ou corporativo, ou com um Regional Compliance Officer.
- Considere como quaisquer ações que você tomar em nome da Magna podem ser percebidas se forem relatadas na capa de um jornal ou nas mídias sociais. Se o público puder ter a percepção de que você se beneficiou pessoalmente de suas ações, você provavelmente tem um conflito.
- Divulgue seu conflito assim que possível e obtenha aprovação antes de tomar quaisquer outros passos.
- Relate qualquer suspeita de violação do nosso Código de Conduta e Ética ou desta Política.

NUNCA...

- Tenha um segundo emprego com um fornecedor, cliente ou concorrente da Magna sem aprovação prévia por escrito do nosso VP, Ethics & Chief Compliance Officer. Tal aprovação somente será dada em circunstâncias excepcionais.
- Inicie ou apoie uma relação de negócios entre a Magna e um negócio no qual você ou uma parte relacionada tenha um interesse significativo sem divulgar o conflito e obter aprovação.
- Contrate ou apoie a contratação de sua parte relacionada sem divulgar o conflito e obter aprovação.
- Aceite uma posição externa que exigiria uma parte significativa do seu tempo e atenção durante o horário de trabalho na Magna sem divulgar esse conflito e obter aprovação.
- Use, seja para você ou para uma parte relacionada, oportunidades que descobrir através do uso de propriedade ou de informações da Magna, ou devido à sua posição na Magna, sem divulgar o conflito e obter aprovação.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

Para mais informações ou aconselhamento, entre em contato com seu advogado Corporativo ou do Grupo, com um Regional Compliance Officer ou com o VP, Ethics & Chief Compliance Officer da Magna.

Issued:	November 1, 2016
Revised:	February 23, 2022
Next Review:	Q1 2025
Issued By:	Ethics & Legal Compliance
Approved By:	Chief Compliance Officer, on behalf of Magna Compliance Council