

Código de conduta e ética

Política sobre antitruste e concorrência

ETHICS & LEGAL COMPLIANCE | ISSUED: June 1, 2014 – REVISED: June 20, 2024

Magna compete vigorosamente, mas de maneira justa, e apoia a competição livre e justa. Nós cumprimos todas as leis antitruste aplicáveis nas jurisdições onde nós atuamos. Esta política se aplica à Magna International Inc. e todos seus Grupos operacionais, Divisões, joint ventures e outras operações globalmente (coletivamente, “Magna”). Esta política também se aplica a todas as pessoas que agem em nome da Magna, incluindo Funcionários, Administradores, Diretores, Consultores e Agentes.

LEIS ANTITRUSTE

No geral, as Leis Antitruste (algumas vezes conhecidas como “de Defesa da Concorrência”) são destinadas a preservar e promover a concorrência comercial proibindo acordos formais e/ou informais entre concorrentes, assim como práticas que injustificadamente restrinjam o comércio ou limitem a concorrência, tal como a fixação de preços e atos destinados a abusar de uma posição de poder ou domínio no mercado. Qualquer violação destas leis é ilegal e contrária ao Código de Conduta e Ética da Magna.

As leis antitruste são ativamente aplicadas por autoridades nacionais e internacionais de concorrência, muitas das quais colaboram em investigações e processos. As violações antitruste podem resultar em (i) multas muito altas para a Magna ou seus funcionários, (ii) ações judiciais por danos a terceiros, incluindo ações coletivas, (iii) prisão de funcionários, (iv) a anulação de acordos comerciais e (v) danos à reputação.

Compliance Antitruste é uma área altamente complexa. Os regulamentos diferem de uma jurisdição para outra. Em todos os casos em que você estiver inseguro sobre cumprimento de leis antitruste, você deve consultar seu Departamento Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer da Magna antes de agir.

ACORDOS ILEGAIS

Acordos entre concorrentes que reduzam a concorrência são automaticamente ilegais de acordo com a lei antitruste e nunca devem ser firmados. Isto inclui acordos para:

- Fixar, aumentar, reduzir ou estabilizar preços de venda, ou para fixar outros termos competitivos (incluindo fórmulas de preços, descontos, devoluções, estornos, margens, comissões e condições de crédito);
- Fixar a remuneração dos funcionários (incluindo salários por hora, remunerações, bônus), benefícios ou outros termos e condições de emprego;
- Não contratar funcionários da outra empresa, sujeito a exceções limitadas;
- Limitar a produção, expansão, pesquisa e desenvolvimento (P&D) ou outras atividades inovadoras;
- Dividir ou alocar mercados por cliente ou território;
- Coordenar atividades de licitação ou concurso (incluindo acordos com fornecedores ao longo da cadeia de suprimentos ou ferramentaria); ou
- Boicotar qualquer cliente ou fornecedor.

COMPARTILHAMENTO DE INFORMAÇÕES

O ato de compartilhar informações comercialmente sensíveis com um concorrente (por exemplo, informações sobre preços, estratégias de licitação, atividades de P&D ou remuneração de funcionários) pode violar as leis antitruste, mesmo que não seja realizado um acordo com ele. Por isso, informações comercialmente sensíveis nunca devem ser compartilhadas com um concorrente, sujeito a exceções muito limitadas.

VIOLAÇÕES

A Magna não tolera violações a regras de Compliance. Qualquer violação será tratada como um assunto grave e será sancionada com ação disciplinar até, e inclusive, rescisão do vínculo empregatício.

Se você está ciente ou suspeita que alguém esteja violando o [Código de Conduta e Ética da Magna](#) ou esta política, você deve relatar sua preocupação informando (i) seu Gerente, (ii) um Gerente Financeiro da Divisão ou do Grupo, (iii) um Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional, (iv) um Regional Compliance Officer, (v) o the VP Ethics & Chief Compliance Officer ou (vi) através da Linha Direta da Magna (Magna Hotline).

Conforme a [Política Antirretaliação](#) da Magna, a Magna proíbe retaliações (ou qualquer ameaça de retaliação) contra qualquer pessoa que relate, de boa-fé, qualquer violação do Código de Conduta e Ética da Magna ou desta política (um "Relator") ou qualquer pessoa que ajude o Relator ou seja relacionado ao Relator.

DICAS ÚTEIS

SEMPRE...

- Evite qualquer ação que possa sugerir coordenação inadequada ou conluio com concorrentes e, em geral, esteja atento à forma como a sua conduta pode ser percebida ou caracterizada por terceiros.
- Mantenha a independência da Magna ao tomar decisões sobre preços, comercialização ou vendas de qualquer produto ou serviço relacionado.
- Adquira inteligência de mercado de uma forma legal, ética e respeitável.
- Durante negociações comerciais com concorrentes, apenas compartilhe informações estritamente necessárias para realizar ou analisar uma transação.
- Ao participar de associações, câmaras e conferências industriais, evite até mesmo a aparente comunicação ou coordenação inadequada com concorrentes.
- Ao visitar as instalações de um concorrente ou convidar um concorrente para visitar a Magna, certifique-se de que os envolvidos tenham consciência sobre os riscos antitruste e tomem precauções apropriadas para evitar tais violações.
- Mantenha todas as comunicações internas e externas profissionais. Evite linguagem com humor, informalidade ou provocação, além de declarações descuidadas ou imprecisas que possam ser mal interpretadas por terceiros, autoridades antitruste ou tribunais. Consulte a [Política de Comunicação Sigilosa](#) da Magna para obter mais orientações.
- Contate seu Departamento Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer:
 - Se uma reclamação ou alegação for recebida de um terceiro sobre a conduta da Magna, ou suposta conduta, que possa estar em violação de leis antitruste;
 - Se você tomar conhecimento de informações comercialmente confidenciais compartilhadas ou oferecidas por um concorrente, seja inadvertidamente ou propositalmente. Não entrar em contato pode ser visto como participação na conduta imprópria;
 - Se você suspeita de que a Magna é vítima de violações anticoncorrenciais (por exemplo, como compradora de bens de um fornecedor que comete violações antitruste);
 - Antes de fechar qualquer acordo com um cliente ou fornecedor que poderia reduzir a concorrência (por exemplo, acordos de exclusividade, acordos de não concorrência ou acordos que imponham restrições sobre as regiões geográficas onde se podem realizar negócios);

- Imediatamente, e antes de tomar qualquer ação, se foi feito contato por uma autoridade antitruste com a Magna ou você pessoalmente incluindo investigações antitruste que se refiram a um terceiro; e
- Imediatamente, e antes de tomar qualquer medida, antes de compartilhar qualquer informação comercialmente sensível ou entrar em quaisquer discussões com um concorrente, caso você tenha dúvidas sobre questões antitruste.

NUNCA...

- Faça contato direto ou indireto (via terceiros incluindo agentes, fornecedores ou clientes) com um concorrente cujo objeto ou efeito seja restringir ou reduzir a concorrência.
- Faça conluio, tente fazer conluio ou forme um acordo com um concorrente ou qualquer terceiro cuja intenção ou efeito seja restringir ou diminuir a concorrência.
- Comunique, direta ou indiretamente, por qualquer canal com qualquer concorrente com respeito aos seguintes tipos de informações concorrencialmente sensíveis, salvo se já estiverem publicamente disponíveis:
 - Negociações anteriores, atuais ou futuras com clientes ou fornecedores ou estratégias gerais de negociação;
 - Termos de comércio anteriores, atuais ou futuros incluindo, entre outros, preços, fórmulas de preços, descontos, margens, devoluções, estornos, comissões ou prazos de crédito;
 - Informações sobre custos;
 - Planos e previsões de capacidade, produção e vendas;
 - Planos estratégicos, incluindo planos de marketing ou aquisição ou planos de joint venture;
 - Níveis de estoque, dados de produção, vendas ou condições de mercado anteriores, atuais ou futuras; ou
 - Pesquisa e Desenvolvimento ou outras atividades inovadoras.

PARA MAIS INFORMAÇÕES

Para mais informações ou recomendações, entre em contato com seu Departamento Jurídico Regional ou do Grupo, com um Regional Compliance Officer ou com o VP, Ethics and Chief Compliance Officer da Magna.

Issued:	June 1, 2014
Revised:	June 20, 2024
Next Review:	Q2 2027
Issued By:	Ethics & Legal Compliance and Regional Legal Counsel
Approved By:	Magna Compliance Council