

# Código de conduta e ética

## Política sobre antitruste e concorrência

ETHICS & LEGAL COMPLIANCE | ISSUED: June 1, 2014 – REVISED: June 16, 2021

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

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, tal como a fixação de preços e atos destinados a abusar 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, (iii) prisão de funcionários, (iv) a anulação de acordos comerciais e 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 Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer da Magna antes de agir.

### ACORDOS ILÍCITOS

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 ou estornos, margens, comissões e condições de crédito);
- Fixar salários de funcionários ou termos de remuneração, ou deixar de contratar os funcionários da outra empresa;
- Limitar a produção ou reduzir a capacidade;
- Dividir ou alocar mercados por cliente ou território;
- Coordenar atividades de licitação ou “licitações fraudulentas” (incluindo acordos com fornecedores ao longo da cadeia de suprimentos ou ferramentaria); e
- Boicotar qualquer cliente ou fornecedor.

### 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 contra qualquer pessoa que relate, de boa-fé, qualquer violação do Código de Conduta e Ética da Magna ou desta política.

## DICAS ÚTEIS

### SEMPRE...

- Considere as potenciais implicações quando interagir com um concorrente. Você deve sempre consultar um Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer para assegurar que suas interações estão em conformidade com a lei
- Lembre-se de que indivíduos podem ser responsabilizados criminalmente por violações antitruste (e ser multados ou presos).
- Lembre-se de que várias condutas podem ser classificadas como “acordos” ilegais, incluindo o mero compartilhamento de informações comerciais sensíveis com um concorrente. Para ser ilegal, um “acordo” não precisa ser formalizado ou escrito.
- Somente discuta negócios com concorrentes se houver uma finalidade comercial legítima para isso.
- Mantenha a independência da Magna ao tomar decisões sobre preços, comercialização ou vendas de qualquer produto.
- Adquirir inteligência de mercado de uma forma legal, ética e respeitável. Se tiver ciência de informações comerciais sensíveis sobre um concorrente que foram compartilhadas por acidente (incluindo informações confidenciais que outro empregado tenha a respeito de um empregador anterior), busque orientação do seu Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou de um Regional Compliance Officer antes de usar ou agir com base nestas informações.
- Durante negociações comerciais, limite qualquer informação discutida com, ou revelada aos concorrentes, ou a outros terceiros àquilo que seja estritamente necessário para concluir ou avaliar a transação.
- Fique ciente de que ser membro de associações industriais e a participação em conferências da indústria apresentam riscos antitruste, porque elas reúnem concorrentes para discutir assuntos de interesse mútuo. Você deve tomar muito cuidado na participação em reuniões e eventos para evitar até mesmo a aparência de comunicação ou coordenação inadequada que poderia violar leis antitruste. Antes de participar de associações do setor, consulte o Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer se você não tiver certeza se sua participação poderá levantar preocupações relativas às leis antitruste.
- Fique ciente de que visitar as instalações de um concorrente ou convidar um concorrente para visitar a Magna pode levar a violações antitruste. Você deve tomar cuidado para assegurar que aqueles envolvidos sejam sensíveis a estes riscos e que precauções apropriadas estejam prontas para prevenir tais violações. Seu Consultor Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer podem auxiliá-lo a tomar as precauções necessárias.
- Informe imediatamente a Gerência e/ou seu Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer se alguma violação antitruste ocorrer, ou se informações concorrenciais sensíveis forem compartilhadas ou oferecidas por um concorrente. Se você não agir nessas circunstâncias, isso pode ser considerado uma participação na conduta inadequada. Isto se aplica a qualquer situação na qual tal comunicação com um concorrente possa ocorrer, incluindo durante uma negociação de contrato, reunião ou conferência de associação da indústria ou em um evento social ou de caridade. Se um concorrente ou outro terceiro discutir um tópico que você acredita que pode ser comercialmente sensível, você deve:
  - Imediatamente parar de falar sobre o tópico;
  - Se o concorrente insistir, encerre a conversa e prepare faça anotações com os detalhes do que ocorreu para que estas sejam arquivadas pela Magna;
  - Se o evento ocorrer durante uma reunião formal, tal como durante uma reunião de associação comercial, deixe a reunião imediatamente e solicite que sua saída seja registrada na ata; e
  - Em qualquer caso, imediatamente relate o incidente ao seu Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou a um Regional Compliance Officer.

- Lembre-se de que a Magna pode ser vítima de violações antitruste, por exemplo, como compradora de bens de um fornecedor que comete violações antitruste. Você deve consultar seu Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer se você suspeitar que a Magna é vítima de atividades anticoncorrenciais.
- Evite declarações negligentes ou imprecisas em toda comunicação interna e externa, incluindo e-mails e textos ou outros documentos, discussões e declarações públicas que possam ser mal interpretadas por terceiros ou autoridades e tribunais antitruste. Salve todas as comunicações profissionais e evite tentativas de fazer humor ou o uso de linguagem solta ou provocativa.
- Dirija quaisquer perguntas da mídia relacionadas a qualquer investigação antitruste na qual a Magna ou qualquer outra empresa em nossa indústria esteja envolvida para o Departamento de Marketing que direcionará para o Magna Corporate Communications and Media Relations.
- Contate seu Conselheiro Jurídico do Grupo ou Regional ou um Regional Compliance Officer ou, se se sentir mais confortável, a Linha Direta da Magna (Magna Hotline):
  - Se você tiver ciência de quaisquer violações ou potenciais violações das leis antitruste por você ou qualquer outro funcionário da Magna ou terceiro;
  - Se uma reclamação for recebida de um terceiro (com ou sem prova) sobre a conduta da Magna, ou suposta conduta em andamento, que esteja ou possa estar em violação de leis antitruste;
  - Antes de compartilhar qualquer informação comercialmente sensível ou entrar em quaisquer discussões com um concorrente onde você tenha perguntas a respeito da adequabilidade e/ou legalidade de tais ações;
  - 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 ação, se você tem alguma dúvida ou perguntas 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 cujo objeto ou efeito do qual seja restringir ou diminuir a concorrência, incluindo por meio de:
  - Fixação, elevação, redução ou estabilização de preços de bens ou serviços vendidos ou adquiridos;
  - Fixação de outros termos concorrenciais como fórmulas de preço, descontos, margens, estornos, comissões e prazos de crédito;
  - Limitação de produção ou expansão, ou concordância em reduzir ou limitar a capacidade de produção;
  - Fraude de uma licitação ou de outra forma coordenação ilegal de atividades de propostas ou cotação;
  - Fixação de salários de funcionários, benefícios ou outros termos de remuneração;
  - Não contratação de funcionários da outra empresa;
  - Alocação de mercados, clientes, fornecedores ou territórios geográficos; ou
  - Boicote de qualquer cliente ou fornecedor.
- Comunique, direta ou indiretamente, por qualquer canal com qualquer concorrente com respeito aos seguintes tipos de informações concorrenciais 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, 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 (P&D) ou outras atividades inovadoras.

- Revele os planos futuros da Magna aos concorrentes, uma vez que um acordo pode ser deduzido se os concorrentes tomarem ações semelhantes.
- Obstrua reguladores ou investigadores durante uma investigação antitruste (inclusive quando autoridades aparecerem em uma unidade da Magna sem aviso prévio para cumprir um mandado de busca e apreensão). Não forneça informações falsas ou enganosas para as autoridades, nem esconda ou destrua documentos que possam ser relevantes para qualquer investigação.

## PARA MAIS INFORMAÇÕES:

Para mais informações ou recomendações, entre em contato com seu Advogado 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 16, 2021
Next Review:	Q2 2024
Issued By:	Ethics & Legal Compliance
Approved By:	Magna Compliance Council