		Política global		
Título:	Política de concorrência	Parte responsável: General Counsel		
Data da próxima revisão:	Setembro de 2017	Data de emissão:	Setembro de 2016	Página 1 de 4

I. OBJETIVO

Esta política ratifica o compromisso da Modine em seguir as leis de concorrência (também conhecidas como leis antitrustes), às quais a empresa está sujeita (as "Leis"). Dependendo das circunstâncias comerciais, essas Leis se aplicam a todas as nossas atividades no mundo inteiro, mesmo que uma lei seja decretada em um determinado país e as atividades ocorram em outro.

Violações às Leis podem resultar em:

- Multas significativas à Modine e aos nossos diretores, gerentes e funcionários;
- Prisão para pessoas que se envolverem em tais comportamentos; e
- Danos significativos à reputação e à capacidade da Modine de trabalhar.

II. ESCOPO

Esta política se aplica a todas as Partes da Modine (de acordo com a definição abaixo) e, de forma mais abrangente, às transações entre a Modine e um Terceiro da Modine (de acordo com a definição abaixo) e outra parte independente.


III. DECLARAÇÃO DE POLÍTICA

É política da Modine que todas as nossas transações comerciais sejam baseadas exclusivamente em decisões comerciais sólidas e legítimas. Portanto, todos os nossos diretores e funcionários (designados coletivamente como "Partes da Modine"), bem como nossos distribuidores, agentes, representantes, consultores, parceiros de *joint ventures* e qualquer terceiro agindo em nome da Modine, nossas subsidiárias e/ou afiliadas (designadas coletivamente como "Terceiros da Modine") devem manter os mais altos padrões de comportamento ético e conduta nos negócios, incluindo rigorosa conformidade às exigências das Leis. Todas as Partes da Modine e Terceiros da Modine têm a obrigação de cumprir a Lei e o dever de informar imediatamente qualquer violação suspeita.


Todas as Partes da Modine e Terceiros da Modine devem seguir os procedimentos da Modine e promover a conformidade contínua desta política. Não podemos fazer negócios com nenhum Terceiro da Modine atual ou potencial que deixe de seguir ou demonstre ou se mostre relutante em seguir esta política e/ou os procedimentos da Modine.

Como as leis são bastante complexas e há um número infinito de possíveis circunstâncias concretas que podem resultar em violações às leis, esta política oferece uma orientação geral sobre situações potencialmente preocupantes e o comportamento esperado de Partes da Modine e Terceiros da Modine nessas situações. Se você tiver alguma dúvida em relação à legalidade de uma situação específica, deverá consultar um membro do Departamento Jurídico da Modine antes de prosseguir.

A. RELACIONAMENTO COM CONCORRENTES

		Política global		
Título:	Política de concorrência		Parte responsável: General Counsel	
Data da próxima revisão:	Setembro de 2017	Data de emissão:	Setembro de 2016	Página 2 de 4

1. As Leis proíbem qualquer acordo, quer real ou implícito pela conduta, entre dois concorrentes, se isso resultar em uma concorrência substancialmente menor.
2. Além disso, simplesmente discutir os seguintes assuntos com um concorrente pode resultar em violação às Leis, mesmo se não resultar em qualquer ação do concorrente em razão das conversas. Portanto, são proibidos por esta Política:
 - (a) Determinação de preços
Conversas entre concorrentes relacionadas a preços atuais ou futuros, faixas de preços, margens de lucro, custos, sistemas de precificação e termos e condições de venda, como prazos de crédito e entrega, descontos, tarifas de serviços etc.
 - (b) Alocações de cliente e mercado
Conversas entre concorrentes sobre alocar ou reservar certos territórios geográficos ou clientes específicos ou distribuição de produtos específicos. Uma alocação pode significar cotas ou proibições totais de vendas para certos clientes ou territórios, rotatividade em licitações, uso acordado de agentes de vendas comuns ou alocação de fatia de mercado por acordos de limitação da produção.
 - (c) Relações com clientes
Conversa com um concorrente relacionada à seleção, à rejeição ou ao rompimento com um cliente ou outras relações com o cliente que podem ser consideradas como "boicote".
 - (d) Informações de mercado
Conversas ou compartilhamento de informações com concorrentes sobre os mercados atendidos, programas, clientes e negócio de outros concorrentes.
3. Associações comerciais
Participar de organizações comerciais é uma parte importante dos negócios, entretanto, também inclui o problema de entrar em contato com um concorrente. Quando estiver participando de reuniões de associações comerciais ou quaisquer outras reuniões onde há concorrentes presentes, se a discussão se voltar para preços ou qualquer outro assunto sobre concorrência, como os assuntos mencionados acima, você deve, sem exceção, sair imediatamente e informar o assunto a um membro do Departamento Jurídico da Modine.
4. Cliente ou fornecedor concorrente
A Modine pode trabalhar diretamente com um concorrente em um relacionamento como cliente e/ou fornecedor. Se esse tipo de relacionamento for gerenciado adequadamente, não deverá violar as Leis. As informações

		Política global		
Título:	Política de concorrência		Parte responsável: General Counsel	
Data da próxima revisão:	Setembro de 2017	Data de emissão:	Setembro de 2016	Página 3 de 4


compartilhadas entre as partes devem se restringir ao necessário para manter o relacionamento de venda ou fornecimento, e não deve incluir (a) preços de produtos que não estejam sendo oferecido e/ou fornecidos de acordo com a documentação formal utilizada no curso normal do negócio; ou (b) outras informações sigilosas relacionadas às áreas em que a Modine e o terceiro são concorrentes. Esse compartilhamento de informações deve ser feito de acordo com as diretrizes estabelecidas na seção B ("Relacionamentos com clientes e fornecedores") abaixo.

5. Outras reuniões com concorrentes
Em circunstâncias adequadas, uma reunião ou conversa com um concorrente pode não apenas ser legalmente permitida, mas também uma excelente oportunidade comercial. Uma conversa sobre colaboração em áreas em que as partes não concorrem é um bom exemplo. Nessas circunstâncias, você deve envolver um membro do Departamento Jurídico da Modine para intermediar a reunião ou conversa, incluindo a definição de uma agenda, auxiliar em comunicações antes da reunião e, em certas circunstâncias, participar da reunião ou conversa com o concorrente.

B. RELACIONAMENTO COM CLIENTES E FORNECEDORES

Embora os relacionamentos com clientes e fornecedores não sejam tão intrinsecamente problemáticos como as conversas com concorrentes, eles podem se constituir em oportunidades de violação das Leis. Em geral, você deve se abster de discutir os relacionamentos de clientes e fornecedores da Modine com outros clientes e fornecedores que são concorrentes da parte envolvida. Além disso, as seguintes atividades podem criar problemas de concorrência:

1. Preço de revenda
Para produtos que podem ser revendidos por nosso cliente, como no caso de relacionamentos de distribuição, podemos trabalhar com nosso cliente para definir o preço adequado, mas não podemos ditar seus preços de venda.
2. Acordos de subordinação/reciprocidade
Em geral, é ilegal condicionar a venda de um produto da Modine à compra de um segundo produto da Modine. Da mesma forma, é geralmente ilegal condicionar a compra de produtos de um fornecedor à compra de produtos da Modine pelo fornecedor.
3. Discriminação de preços
Muitas Leis exigem que todos os clientes do mesmo produto sejam tratados de forma equitativa e sem favoritismo (ou seja, todos os clientes devem pagar o mesmo preço para o mesmo produto). A discriminação de preços também inclui diferenças em condições de pagamento, entrega, abatimentos, vantagens, taxas

		Política global		
Título:	Política de concorrência	Parte responsável: General Counsel		
Data da próxima revisão:	Setembro de 2017	Data de emissão:	Setembro de 2016	Página 4 de 4

de serviços etc. Além disso, serviços de apoio, facilidades e vantagens promocionais como publicidade, projetos, armazenamento, comercialização etc. devem ser disponibilizados em condições proporcionalmente equivalentes para todos os clientes. Você deve também estar atento (e mostrar isso para clientes que procuram tratamento especial) que é ilegal para um comprador induzir ou receber tratamento preferencial. *Como esclarecimento, produtos que são projetados ou modificados para atender às necessidades específicas de um cliente não são considerados o "mesmo produto" e, portanto, não estão sujeitos às regras de discriminação de preços.* Observe que é uma área muito complexa da lei, e que há inúmeras exceções às proibições de discriminação de preço. Procure envolver um membro do Departamento Jurídico da Modine se tiver alguma dúvida. Se estiver envolvido em uma área da empresa em que essa parte das Leis seja aplicável (geralmente não é o caso da Modine), obtenha a aprovação do Departamento Jurídico antes de tratar de forma diferenciadas clientes de um mesmo produto.

IV. RESPONSABILIDADE QUANTO À CONFORMIDADE

Todos os funcionários são responsáveis pelo apoio aos princípios contidos nesta política e devem trabalhar com os colegas para monitorar continuamente a conformidade com a Empresa.

A administração serve de modelo no apoio a esses princípios e é responsável pelo monitoramento do nível de conformidade com esta política na área de sua responsabilidade. Qualquer funcionário que cause ou que conscientemente permita a violação desta política estará sujeito a medidas disciplinares.