


| | | | |
|---|---------------------------------|-------------|---|
|  | Global Policy | GP21 | Publication Date: April-2024 |
| | | | Page 1 of 6 |
| Title: | Política de concorrência | | |

I. OBJETIVO

Esta Política de concorrência ("Política") ratifica o compromisso da Modine em seguir as leis de concorrência (também conhecidas como leis antitruste), 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

A política da Modine exige que todas as nossas transações comerciais sejam baseadas exclusivamente em decisões comerciais sólidas e legítimas. Dessa forma, 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 as Leis 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 existente ou potencial que deixe de seguir 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 fornece orientações gerais para Partes da Modine e Terceiros da Modine em relação a certas situações comuns que possam representar risco antitruste. 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.

| | | | |
|---|---------------------------------|-------------|---|
|  | Global Policy | GP21 | Publication Date: April-2024 |
| | | | Page 2 of 6 |
| Title: | Política de concorrência | | |

A. RELACIONAMENTO COM CONCORRENTES

1. As Leis proíbem qualquer acordo, quer real ou implícito pela conduta, entre dois concorrentes, se isso puder resultar em uma concorrência irrazoavelmente menor em relação à venda, à compra e como empregadores.
2. Além disso, simplesmente discutir os seguintes assuntos com um concorrente pode resultar em violação às Leis ou uma percepção de que a Leis foram violadas, mesmo se não resultar em qualquer ação do concorrente em razão das conversas. Portanto, são proibidos por esta Política, exceto se eles forem razoavelmente relacionadas à arranjos corporativos legítimos e aprovados por escrito pelo Departamento Jurídico da Modine:

(a) Informações sobre preços e relacionadas a eles

Troca de informações ou conversas com concorrentes ou possíveis 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) Informações relacionadas aos clientes e ao mercado

Troca de informações ou conversas entre concorrentes ou possíveis 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) Boicotes


Troca de informações ou conversa com concorrentes ou possíveis concorrentes 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 relacionadas a outros concorrentes

Troca de informações confidenciais ou conversas com concorrentes ou possíveis concorrentes sobre os mercados atendidos, programas, clientes e negócio de outros concorrentes.

(e) Informações relacionadas ao emprego

Troca de informações ou conversas com empregadores concorrentes em relação a salários, compensação e outras formas de remuneração de funcionários, que possam ser percebidas como fixação de salário, assim como informações relacionadas ao recrutamento e contratação de funcionários, que

| | | | |
|---|---------------------------------|-------------|---|
|  | Global Policy | GP21 | Publication Date: April-2024 |
| | | | Page 3 of 6 |
| Title: | Política de concorrência | | |

possam ser percebidas como acordos de “não contratação” ou outros acordos relacionados a quando e como os funcionários serão recrutados e contratados.

(f) Informações relacionadas à compras

Troca de informações ou conversas com compradores concorrentes de insumos, bens ou serviços em relação a preços, outros termos fundamentais de um contrato, status das negociações do contrato ou outros aspectos confidenciais e sensíveis à concorrência nas relações com fornecedores, o que poderia ser interpretado como relacionado à fixação de preços ou outras formas impróprias de colaboração.


3. Cliente ou fornecedor concorrente

A Modine pode trabalhar diretamente com um concorrente em um relacionamento como cliente e/ou fornecedor. As informações compartilhadas entre as partes devem se restringir ao necessário para manter o relacionamento de venda ou fornecimento. Tais informações 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.

4. Associação comercial ou outras reuniões com concorrentes

Quando você está participando de reuniões ou faz parte de comunicações como e-mail ou mensagens de texto com concorrentes ou possíveis concorrentes, se a conversa se voltar para preços ou qualquer outro assunto sobre concorrência, como os assuntos mencionados acima, você deve, sem exceção, sair imediatamente e informar claramente que você acha que a conversa viola a Política de concorrência da Modine e, portanto, você deve sair imediatamente e, em seguida, o mais breve possível comunicar o problema a um membro do Departamento Jurídico da Modine. Não é o suficiente permanecer em silêncio, apenas a sua presença em uma reunião ou em uma conversa de texto ou e-mail onde outras pessoas estão agindo de maneira inapropriada, pode ser suficiente para criar uma percepção de que a Modine faz parte de um acordo inapropriado.

Em circunstâncias adequadas, fazer uma reunião ou ter uma conversa com um concorrente pode ser legalmente permitido e pode instigar a concorrência. Por exemplo, atividades de uma associação comercial são a favor da concorrência se todos os participantes estão a par e seguem protocolos legais adequados e concorrentes em algumas áreas podem discutir sobre a colaboração em áreas em

| | | | |
|---|---------------------------------|-------------|---|
|  | Global Policy | GP21 | Publication Date: April-2024 |
| | | | Page 4 of 6 |
| Title: | Política de concorrência | | |

que não concorrem, ou podem conversar sobre colaborações a favor da concorrência, como joint ventures estruturadas adequadamente. No entanto, nessas circunstâncias, você deve envolver um membro do Departamento Jurídico da Modine para intermediar a reunião ou conversa, incluindo a definição de uma agenda, fazer e revisar uma ata que reflita o fato de que a legislação foi obedecida, auxiliar em comunicações antes da reunião e, se for o caso, participar da reunião ou conversa com o concorrente.

B. RELACIONAMENTO COM CLIENTES E FORNECEDORES


Embora os relacionamentos com clientes e fornecedores podem não ser tão competitivos como as conversas com concorrentes ou possíveis 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, no geral, 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, pode ser ilegal condicionar a compra de produtos de um fornecedor à compra de produtos da Modine pelo fornecedor, dependendo das circunstâncias.

| | | | |
|---|---------------------------------|-------------|---|
|  | Global Policy | GP21 | Publication Date: April-2024 |
| | | | Page 5 of 6 |
| Title: | Política de concorrência | | |

3. Discriminação de preços

Muitas Leis exigem que, dependendo das circunstâncias, todos os clientes do mesmo produto sejam tratados de forma equitativa e sem favoritismo (ou seja, todos os clientes em situações semelhantes devem pagar o mesmo preço para o mesmo produto). A discriminação de preços também inclui diferenças em condições de pagamento, entrega, abatimentos, vantagens, taxas 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 pode ser 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, obtenha a aprovação do Departamento Jurídico antes de tratar de forma diferenciadas clientes de um mesmo produto.

C. RELACIONAMENTOS COM OUTROS EMPREGADORES


Do ponto de vista da concorrência, as empresas que concorrem para contratar ou manter funcionários são concorrentes no mercado de trabalho, independentemente de fabricarem os mesmos produtos ou concorrerem para fornecer os mesmos serviços. Devemos ter o cuidado de não comunicar sobre salários, remuneração ou outras informações relacionadas à compensação do funcionários ou nossas políticas de recrutamento ou contratação para outras empresas que estejam concorrendo para contratar os mesmos tipos de funcionários, nem pedir a outra empresa qualquer tipo de cooperação com planos ou esquemas relacionadas à compensação, recrutamento ou contratação de funcionários.

As interações com outros empregadores que concorrem conosco por funcionários não devem resultar em um acordo ilegal para não concorrer em termos de emprego:

1. Acordos entre os empregadores para não recrutar ou contratar determinados funcionários, ou não concorrer em termos de salários, seja diretamente ou por meio de um intermediário terceirizado, podem ser ilegais em diversas circunstâncias.

Exceto se o acordo estiver reacionado a um acordo corporativo legítimos que foi aprovado pelo Departamento Jurídico da Modine, por escrito, ele é provavelmente uma violação das leis de concorrência se:

- (a) acordarmos com qualquer pessoa em outra empresa sobre a remuneração, o salário de um funcionário ou outros termos de remuneração, seja em um

| | | | |
|---|---------------------------------|-------------|---|
|  | Global Policy | GP21 | Publication Date: April-2024 |
| | | | Page 6 of 6 |
| Title: | Política de concorrência | | |

nível específico ou dentro de uma faixa (os chamados acordos de fixação de salários), ou

- (b) acordar com qualquer pessoa em outra empresa para se recusar a recrutar, a solicitar ou contratar os funcionários da outra empresa (os chamados acordos de não contratação) ou fazê-lo apenas sob certas condições..

D. INFORMAÇÕES SENSÍVEIS DE NATUREZA COMPETITIVA

Evite compartilhar informações confidenciais com os concorrentes, exceto conforme aprovado por escrito pelo Departamento Jurídico da Modine.

Mesmo que não façamos nenhum acordo inadequado como um concorrente, a troca de informações concorrenciais e sigilosas, como os preços cobrados pela Modine, preços que a Modine paga por insumos, informações sobre salários atuais poderia servir como evidência de um acordo ilegal implícito. Portanto, é política da Modine que informações sensíveis de natureza competitiva não devem ser trocadas ou discutidas com concorrentes ou possíveis concorrentes, exceto se aprovado por escrito pelo Departamento Jurídico da Modine. Em alguns casos, é adequado que a Modine participe de programas de dados de associações comerciais formais ou outro benchmarking onde a troca de informações é realizada para fins a favor da concorrência, é estruturada e monitorada adequadamente e tenha sido aprovada pelo Departamento Jurídico da Modine.

IV. RESPONSABILIDADE PELA CONFORMIDADE

Todos os funcionários são responsáveis por apoiar os princípios contidos nesta Política e trabalhar com seus colegas para monitorar continuamente a conformidade da Empresa. A administração serve de exemplo de apoio a estes princípios e é responsável por monitorar o cumprimento desta Política dentro de sua(s) área(s) de responsabilidade.

O não cumprimento desta Política pode sujeitar um indivíduo a medidas disciplinares, até e possivelmente incluindo demissão por justa causa, independentemente de o não cumprimento do indivíduo resultar ou não em uma violação da lei.

Ao estabelecer e aderir a esta Política, a Modine pretende fomentar uma cultura de transparência, integridade e responsabilidade, protegendo sua reputação e promovendo a confiança entre seus acionistas.

Os indivíduos são incentivados a relatar suspeitas de violações da política ao supervisor, ao contato de recursos humanos, à Auditoria Interna e/ou à Linha de Ética da Modine sem medo de retaliação. Mecanismos de proteção ao denunciante estão em vigor para salvaguardar a identidade e os direitos dos indivíduos que comunicarem preocupações.

