	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 1 of 5</b>
<b>Title:</b>	<b>Política de concorrência</b>		

## 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.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 2 of 5</b>
<b>Title:</b>	<b>Política de concorrência</b>		

## 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 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) Boicotes


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.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 3 of 5</b>
<b>Title:</b>	<b>Política de concorrência</b>		

#### 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 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.

#### 5. Outras reuniões com concorrentes

Em circunstâncias adequadas, fazer uma reunião ou ter uma conversa com um concorrente pode ser legalmente permitido e uma ótima oportunidade comercial. Por exemplo, as partes podem querer discutir a colaboração em áreas em que não concorrem. 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, 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 não sejam tão competitivos 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.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 4 of 5</b>
<b>Title:</b>	<b>Política de concorrência</b>		

### 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 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, 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 nossas políticas para outras empresas que estejam concorrendo para contratar os mesmos tipos de funcionários, nem pedir a outra empresa qualquer tipo de cooperação.

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 determinados funcionários, ou não concorrer em termos de salários, seja diretamente ou por meio de um intermediário terceirizado são ilegais.

Estamos provavelmente quebrando as leis de concorrência se:

- (a) acordarmos com qualquer pessoa em outra empresa sobre o salário de um funcionário ou outros termos de remuneração, seja em um 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 solicitar ou contratar os funcionários da outra empresa (acordos furtivos ou "no poaching").

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>March-2021</b>
			<b>Page 5 of 5</b>
<b>Title:</b>	<b>Política de concorrência</b>		

2. Evite compartilhar informações confidenciais com os concorrentes.

Mesmo que não concordemos explicitamente em fixar uma remuneração ou outras condições de emprego, a troca de informações concorrenciais e sigilosas, como informações sobre salários atuais em um setor com poucos empregadores, poderia servir como evidência de um acordo ilegal implícito.

No entanto, nem todas as trocas de informações são ilegais. Uma troca de informações pode ser lícita se:

- um terceiro neutro gerenciar a troca,
- a troca envolver informações relativamente antigas,
- as informações forem agregadas para proteger a identidade de suas fontes e
- há fontes suficientes agregadas para evitar que os concorrentes vinculem dados específicos à fonte individual.

#### **IV. RESPONSABILIDADE PELA CONFORMIDADE**

Todos os funcionários são responsáveis por seguir e apoiar os princípios contidos nesta Política e trabalhar com colegas para garantir continuamente a conformidade da Empresa.

A administração deve servir 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.

