

Codice etico e deontologico Politica sull'Antitrust e sulla Concorrenza

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

Magna compete con determinazione, ma con correttezza, e sostiene la concorrenza libera e leale. Ci impegniamo a rispettare tutte le leggi applicabili in materia di antitrust in vigore nelle giurisdizioni nelle quali operiamo. La presente politica è applicabile a Magna International Inc. e a tutti i suoi Gruppi, Divisioni e joint venture operativi, e ad altre attività presenti in tutto il mondo (chiamate collettivamente, "Magna"). La presente politica si applica inoltre anche a tutte le persone che agiscono per conto di Magna, compresi lavoratori dipendenti, funzionari, amministratori, consulenti e agenti.

NORME ANTITRUST

In linea generale, le norme antitrust (talvolta note come "norme sulla concorrenza") sono state concepite per preservare e promuovere la concorrenza tra le aziende vietando tuttavia accordi formali e informali tra concorrenti e pratiche che in modo irragionevole limitino le attività commerciali o la concorrenza, come la fissazione dei prezzi e atti mirati all'abuso di una posizione di controllo o dominio sul mercato. La violazione di una qualsiasi di queste norme è considerata illegale e contraria al Codice etico e deontologico di Magna.

Le norme antitrust sono applicate attivamente dalle autorità nazionali e internazionali che disciplinano la concorrenza, molte delle quali collaborano nelle attività d'indagine, e perseguimento dei reati. Le violazioni delle norme antitrust possono dare luogo a (i) sanzioni molto pesanti a carico di Magna o dei suoi dipendenti, (ii) azioni legali per risarcimenti danni intentate da terzi, comprese class action, (iii) carcerazione dei dipendenti, (iv) annullamento di contratti e accordi commerciali e (v) danno alla reputazione.

Il rispetto delle norme antitrust è un ambito molto complesso. Le normative sono diverse nelle varie giurisdizioni. In tutti i casi se non si è certi del rispetto delle norme antitrust, prima d'intraprendere qualsiasi azione, è consigliabile rivolgersi al consulente legale del vostro Gruppo o a quello regionale, oppure al funzionario responsabile della Compliance regionale.

ACCORDI ILLECITI

Accordi con i concorrenti che riducono la concorrenza sono considerati automaticamente illeciti ai sensi delle norme antitrust e non devono mai essere applicati. Questo include accordi mirati a:

- Fissare, aumentare, abbassare o stabilizzare i prezzi di vendita, o a fissare altri termini sulla concorrenza (compresi formule sulla definizione di prezzi, sconti, ristorni, rimborsi, margini, commissioni e termini di credito);
- Fissare la retribuzione dei dipendenti (inclusi salari orari, stipendi, bonus), benefit o altri termini e condizioni di lavoro;
- Astenersi dall'assumere dipendenti di altri, fatte salve limitate eccezioni;
- Limitare la produzione, l'espansione, la ricerca e sviluppo (R&D) o altre attività di innovazione;
- Condividere o ripartire mercati per cliente o territorio;
- Coordinare attività di gara o d'asta (compresi accordi con fornitori oppure officine di attrezzature secondari);
- Boicottare qualsiasi cliente o fornitore.

CONDIVISIONE DI INFORMAZIONI

L'atto di condividere informazioni commerciali sensibili con un concorrente (ad esempio, informazioni su prezzi, strategie di offerta, attività di R&D, o compensi dei dipendenti) potrebbe violare le leggi antitrust, anche se non viene stipulato un accordo. Per questo motivo, le informazioni commerciali sensibili non dovrebbero mai essere condivise con un concorrente, fatte salve pochissime limitate eccezioni.

VIOLAZIONI

Magna non tollererà violazioni delle norme antitrust. Qualsiasi violazione sarà trattata come una questione seria e sarà sanzionata con azioni disciplinari che possono arrivare fino al licenziamento.

Se siete a conoscenza o se sospettate che qualcuno violi il [Codice etico e deontologico di Magna](#) o questa politica, dovete segnalare la vostra preoccupazione informando (i) il vostro responsabile, (ii) un responsabile finanziario regionale o del Gruppo, (iii) un consulente legale regionale o del Gruppo, (iv) un funzionario responsabile della Compliance regionale, (v) il VP Ethics e Chief Compliance Officer oppure (vi) attraverso la Linea Diretta di Magna.

In base alla Politica [anti-ritorsioni](#) di Magna, Magna vieta atti di ritorsione (o qualsiasi minaccia di ritorsione) nei confronti di chiunque segnali/denunci, in buona fede, qualsiasi violazione del Codice etico e deontologico di Magna o di questa politica ("Responsabile della segnalazione") o di qualsiasi persona che assista o sia collegata al/alla Responsabile della segnalazione.

CONSIGLI UTILI

SEMPRE...

- Evitate qualsiasi azione che possa suggerire coordinamento o collusione illeciti con i concorrenti e, in generale, siate consapevoli di come il vostro comportamento potrebbe essere percepito o interpretato da altre persone.
- Mantenete l'indipendenza di Magna nel prendere decisioni su definizione di prezzi, marketing o vendita di qualsiasi prodotto o servizio correlato.
- Acquisite informazioni di mercato in modo lecito, etico e rispettoso.
- Durante le negoziazioni commerciali con i concorrenti, condividete esclusivamente le informazioni strettamente necessarie a portare a termine o valutare una transazione.
- Quando partecipate ad associazioni, camere e conferenze di settore, evitate anche solo la parvenza di comunicazione o coordinamento impropri con i concorrenti.
- Quando visitate lo stabilimento di un concorrente o invitate un concorrente a visitare uno stabilimento di Magna, accertatevi che le persone coinvolte siano consapevoli dei rischi legati alle leggi antitrust e adottate le opportune precauzioni per evitare tali violazioni.
- Mantenete tutte le comunicazioni interne ed esterne su un livello professionale. Evitate l'umorismo, un linguaggio vago o provocatorio e dichiarazioni imprudenti o imprecise che potrebbero essere interpretate erroneamente da soggetti terzi, autorità antitrust o tribunali. Consultate la [Politica sulla cautela nelle comunicazioni](#) di Magna per ulteriori indicazioni.
- Mettetevi in contatto con il vostro consulente legale del Gruppo o regionale, o con il funzionario responsabile della Compliance regionale:
 - Se ricevete un reclamo o un'accusa da una parte terza che il comportamento di Magna, o che la condotta proposta da quest'ultima, potrebbe essere in violazione delle leggi antitrust;
 - Se venite a conoscenza di informazioni commercialmente sensibili condivise o offerte da un concorrente, inavvertitamente o di proposito. Non farlo può essere considerato come partecipazione ad una condotta impropria;
 - Se sospettate che Magna sia vittima di attività che violano le norme a tutela della competizione (ad esempio in quanto acquirente di beni da fornitori che commettono violazioni antitrust);

- Prima di sottoscrivere qualsiasi accordo con un cliente o un fornitore che potrebbe ridurre la concorrenza (ad esempio, accordi di esclusiva, accordi di non concorrenza o accordi che impongono limitazioni alle aree geografiche in cui si svolge l'attività);
- immediatamente, e prima di attuare qualsiasi azione, se un'autorità antitrust si è messa in contatto con Magna o con voi personalmente, comprese indagini antitrust che si riferiscono a una parte terza; e
- Immediatamente, e astenendosi dall'agire, prima di condividere qualsiasi informazione sensibile a fini commerciali o d'iniziare una discussione con un concorrente, se avete dei dubbi su questioni relative alle leggi antitrust.

MAI...

- Prendere contatto diretto o indiretto (attraverso una parte terza, compresi agenti, fornitori o clienti) con un concorrente, il cui fine o effetto è di limitare o ridurre la concorrenza.
- Colludere, tentare di colludere o fare un accordo con un concorrente o qualsiasi altra parte terza, il cui intento o effetto è di limitare o ridurre la concorrenza.
- Comunicare, direttamente o indirettamente, in qualsiasi modo, con qualsiasi concorrente in merito ai seguenti tipi di informazioni sensibili ai fini della concorrenza, a meno che esse non siano già di pubblico dominio:
 - trattative precedenti, correnti o future con clienti o fornitori o strategie generali di trattativa;
 - Termini commerciali precedenti, correnti o futuri, compresi ma non in via limitativa, prezzi, formule dei prezzi, sconti, margini, ristorni, ribassi, commissioni o termini di crediti;
 - informazioni sui costi;
 - capacità, piani produttivi o di vendita e previsioni;
 - piani strategici, inclusi piani di marketing o piani di acquisizione o di partnership
 - livelli di magazzino/scorte precedenti, correnti o futuri, produzione, dati di vendita o condizioni del mercato; oppure
 - ricerca e sviluppo o altre attività di innovazione.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

Per ulteriori informazioni o suggerimenti, contattare il consulente legale regionale o del Gruppo, un referente della Compliance regionale o il vicepresidente di Magna, Ethics and Chief Compliance Officer.

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