	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 1 of 5
Title:	Política sobre competencia		

I. PROPÓSITO

Esta Política sobre competencia (“Política”) ratifica el compromiso de Modine con el cumplimiento de las leyes de competencia (también conocidas como leyes “antimonopolio”) a las que está sujeta la Compañía (las “Leyes”). Dependiendo de la naturaleza del negocio, estas Leyes pueden aplicarse a nuestras actividades en todo el mundo, sin importar el hecho de que una ley se haya promulgado en un país en particular y las actividades se realicen en otro país.

Las violaciones a las Leyes pueden dar como resultado:

- Multas significativas para Modine, nuestros directores, funcionarios y empleados.
- Encarcelamiento de aquellas personas que se involucren en dicha conducta.
- Daño significativo a la reputación de Modine y a su capacidad de realizar negocios.

II. ALCANCE


Esta Política aplica a todas las Partes de Modine (según se definen más adelante) y aplica de forma extensa a transacciones entre Modine o un Tercero de Modine (según se define más adelante) y otro tercero no relacionado.

III. DECLARACIÓN DE LA POLÍTICA

La política de Modine requiere que todas nuestras transacciones de negocios se basen solamente en decisiones de negocios sanas y negociaciones justas. Por lo tanto, se espera que todos nuestros directores y empleados (Conjuntamente llamados “Partes de Modine”), así como nuestros distribuidores, agentes, representantes, consultores, socios de alianzas estratégicas y cualquier otro tercero que actúe en nombre de Modine, de nuestros subsidiarios o filiales (llamados “Terceros de Modine”) observen los más altos estándares de conducta ética y comercial; esto incluye el cumplimiento total de los requerimientos de las Leyes. Cada Parte de Modine y Tercero de Modine tiene el deber de cumplir con las Leyes, así como el deber de reportar de inmediato toda sospecha de violación.

Todas las Partes de Modine y Terceros de Modine deberán cumplir con los procedimientos de Modine que promueven el cumplimiento continuo de esta Política. Las Partes de Modine deberán abstenerse de establecer relaciones de negocios con cualquier Tercero de Modine actual o propuesto que no cumpla o que indique falta de voluntad para cumplir con esta Política o con los procedimientos de Modine.

Puesto que las Leyes son bastante complejas, y debido a que hay muchas posibles circunstancias basadas en los hechos que podrían resultar en violación de las Leyes, esta Política ofrece orientación general para las Partes de Modine y Terceros de Modine con relación a ciertas situaciones comunes que podrían representar riesgo antimonopolio. Si usted tiene alguna inquietud con relación a la legalidad de una situación en particular, debe consultar con un miembro del Departamento Jurídico de Modine antes de proceder.

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 2 of 5
Title:	Política sobre competencia		

A. RELACIONES CON COMPETIDORES

1. Las Leyes prohíben todos los acuerdos, ya sea reales o implícitos mediante conducta, entre dos competidores si el efecto podría disminuir sustancialmente la competencia.
2. Además, la simple discusión de los siguientes temas con un competidor puede resultar en violación de las Leyes, aun cuando ninguno de los competidores lleve a cabo ninguna acción como resultado de las discusiones. Consecuentemente, esta Política prohíbe lo siguiente:

(a) Fijación de precios

Discusiones con competidores relacionadas con precios, rangos de precios, márgenes de utilidades, costos, sistemas de precios, y términos y condiciones de venta, actuales o futuros, tales como términos de crédito y entrega, descuentos, cargos por servicio, etc.

(b) Asignaciones de clientes y de mercado

Discusiones con competidores sobre la asignación o reserva de ciertos territorios geográficos o clientes específicos, o la distribución de productos en particular. Una asignación puede consistir en cuotas o prohibiciones completas sobre ventas a ciertos clientes o territorios, rotación de licitaciones competitivas, el uso acordado de un agente de ventas común, o la asignación de participación de mercado al acordar la limitación de la producción.

(c) Boicots


Discusiones con un competidor con relación a la selección, rechazo o terminación de un cliente o de otras relaciones con un cliente, lo cual pudiera considerarse como un "boicot".

(d) Información de mercado

Discusiones o intercambio de información con competidores acerca de los mercados, programas y clientes a quienes se presta servicio, y de los negocios de otros competidores.

3. Asociaciones comerciales

La participación en organizaciones comerciales es una parte importante de la conducción de negocios; sin embargo, también plantea el problema del contacto con competidores. Cuando usted asista a asambleas de asociaciones comerciales o a cualquier otra reunión donde haya competidores presentes, si la discusión cambia en torno a precios o a cualquier otro tema de información tal como los temas mencionados anteriormente, usted debe, sin excepción, retirarse de inmediato y reportar el asunto a un miembro del Departamento Jurídico de Modine.

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 3 of 5
Title:	Política sobre competencia		

4. Competidores como clientes o proveedores

Modine puede trabajar directamente con un competidor debido a una relación de cliente o proveedor. Siempre y cuando este tipo de relación se lleve de una manera adecuada, no deberá violar las Leyes. La información que se comparta entre las partes deberá ser la necesaria para la relación de ventas o de suministro. Dicha información nunca deberá incluir (a) poner precio a productos que no sean los que se ofrecen o proporcionan de conformidad con la documentación usada en el curso ordinario del negocio; o (b) otra información delicada desde el punto de vista competitivo relacionada con áreas en las que Modine y el tercero compitan. Este intercambio de información deberá realizarse de conformidad con los lineamientos establecidos en la sección B (“Relaciones con clientes y proveedores”) descrita más adelante.

5. Otras reuniones con competidores

En las circunstancias adecuadas, tener una reunión o discusión con un competidor puede ser legalmente aceptable y una excelente oportunidad de hacer negocios. Por ejemplo, las partes podrían desear una colaboración en áreas en las que no compiten. Sin embargo, en estas circunstancias, usted debe involucrar a un miembro del Departamento Jurídico de Modine para facilitar la reunión o discusión que incluye la preparación de la agenda, apoyo en comunicaciones previas a la reunión y, si es conveniente, participación en la reunión o discusión con el competidor.

B. RELACIONES CON CLIENTES Y PROVEEDORES

Aunque las relaciones con clientes y proveedores no son delicadas desde el punto de vista de la competencia como las discusiones con competidores, sí representan oportunidades de violación de las Leyes. En general, usted deberá abstenerse de discutir relaciones de clientes y proveedores de Modine con otros clientes y proveedores que compitan con el tercero en discusión. Además, las siguientes actividades pueden dar lugar a problemas de competencia:

1. Precios de reventa


Para productos que nuestro cliente puede revender, como en una relación de distribución, podemos trabajar con nuestro cliente para ayudarlo a establecer precios adecuados, pero no podemos dictar precios a los que se les permita vender.

2. Arreglos vinculantes/reciprocidad

Por lo general es ilegal condicionar la venta de un producto de Modine a la compra de un segundo producto de Modine. De igual forma, por lo general es ilegal condicionar la compra de productos de un proveedor a la compra de productos de Modine por parte del proveedor.

3. Discriminación de precio

Muchas de las Leyes requieren que todos los clientes que compran el mismo producto reciban un trato equitativo y sin favoritismo (es decir, a todos los clientes

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 4 of 5
Title:	Política sobre competencia		

debe cobrárseles el mismo precio por los mismos productos). La discriminación de precio también incluye diferencias en términos de pago, entrega, rebajas, concesiones, cargos por servicio, etc. Además, el servicio de apoyo, instalaciones y prestaciones promocionales tales como publicidad, ingeniería, almacenamiento, comercialización, etc. deben ponerse a disposición en términos proporcionalmente equitativos para todos los clientes. Usted debe saber (y recalcar a los clientes que solicitan trato especial) que es ilegal que un comprador induzca o reciba trato preferencial. *Como aclaración, los productos que son diseñados o modificados para atender requerimientos específicos de clientes por lo general no se consideran “el mismo producto”, y por lo tanto no están sujetos a las reglas de discriminación de precio.* Tenga en cuenta que esta es un área muy compleja de la ley, y existen muchas excepciones a las prohibiciones de discriminación de precio. Si tiene dudas, involucre a un miembro del Departamento Jurídico de Modine. Si usted está involucrado en un área comercial en la que se aplica este aspecto de las Leyes, debe obtener la aprobación del Departamento Jurídico de Modine antes de otorgar un trato diferente a clientes para el mismo producto.

C. RELACIONES CON OTROS EMPLEADORES

Desde una perspectiva de competencia, las empresas que compiten para contratar o retener empleados son competidoras en el mercado laboral, sin importar que las empresas fabriquen los mismos productos o compitan por proveer los mismos servicios. Debemos tener cuidado de no comunicar nuestras políticas a otras compañías que compiten para la contratación de los mismos tipos de empleados y de pedir a otra compañía que nos acompañe.

Asegúrese de que las interacciones con otros empleadores que compiten con nosotros por empleados no resulten en un acuerdo ilegal de no competir en términos de empleo.


1. Los acuerdos entre empleadores de no reclutar a ciertos empleados o de no competir en términos de compensación, ya sea que se firmen directamente o a través de un tercero intermediario, son ilegales.

Es probable que estemos violando las leyes de competencia si:

- (a) acordamos con una o más personas de otra compañía con relación al salario de empleados u otros términos de compensación, ya sea a un nivel específico o dentro de un rango (llamados acuerdos de fijación de salarios),
o
- (b) acordamos con una o más personas de otra compañía rechazar solicitar o contratar empleados de esa otra compañía (llamados acuerdos de “no cazar ilegalmente”).

2. Evite compartir información delicada con competidores.

Aun si no acordamos explícitamente fijar términos de compensación u otros términos de empleo, el intercambio de información delicada desde el punto de vista de la competencia, tal como información de salarios actuales en una con pocos empleadores podría servir como evidencia de un acuerdo ilegal implícito.

	Global Policy	GP21	Publication Date: March-2021
			Page 5 of 5
Title:	Política sobre competencia		

Sin embargo, no todos los intercambios de información son ilegales. Un intercambio de información puede ser legal si:

- un tercero neutral maneja el intercambio;
- el intercambio implica información que es relativamente antigua;
- la información está agrupada para proteger la identidad de fuentes subyacentes;
- se han agregado fuentes suficientes para prevenir que los competidores vinculen datos particulares con una fuente individual.

IV. RESPONSABILIDAD DEL CUMPLIMIENTO

Todos los empleados son responsables de cumplir y apoyar los principios que contiene esta Política y trabajar con sus compañeros para garantizar el cumplimiento de la Compañía.

La administración sirve como modelo a seguir para apoyar estos principios y es responsable de supervisar el nivel de cumplimiento de esta Política dentro del área de su responsabilidad. Cualquier empleado que cause o que permita con conocimiento una violación de esta Política estará sujeto a medidas disciplinarias.

