

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 1 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

## 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 ante el Departamento Jurídico de Modine 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.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 2 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

## 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 excesivamente la competencia del lado de la venta, de la compra y como empleadores.
2. Además, la simple discusión de los siguientes temas con un competidor puede resultar en violación de las Leyes o en la percepción de que las leyes han sido violadas, aun cuando ninguno de los competidores lleve a cabo ninguna acción como resultado de las discusiones. Consecuentemente, esta Política prohíbe lo siguiente, a menos que tenga una relación razonable con un acuerdo comercial legítimo y esté aprobado por escrito por el Departamento Jurídico de Modine:

(a) Información sobre precios e información relacionada

Intercambio de información o discusiones con competidores o posibles 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) Información de clientes y de mercado

Intercambio de información o discusiones con competidores o posibles 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

Intercambio de información o discusiones con competidores o posibles competidores con relación a la selección, rechazo o terminación de un proveedor o cliente o de otras relaciones con un cliente, lo cual pudiera considerarse como un “boicot”.

(d) Información de mercado relacionada con otros competidores

Intercambio de información no pública o discusiones con competidores o posibles competidores acerca de los mercados, programas y clientes a quienes se presta servicio, y de los negocios de otros competidores.

(e) Información relacionada con el empleo

Intercambio de información o discusiones con empleadores de la competencia sobre sueldos, salarios y otros tipos de compensación a los empleados, que podrían percibirse como relacionados con la fijación de sueldos, así como información sobre el reclutamiento y la contratación de empleados, que podría

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 3 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

percibirse como relacionada con posibles acuerdos de “no cazar ilegalmente” u otros acuerdos relacionados con el momento y la forma en que se reclutarán y contratarán empleados.

(f) Información relacionada con las adquisiciones

Intercambio de información o discusiones con compradores de insumos, bienes o servicios de la competencia sobre precios, otros términos clave de los contratos, el estado de las negociaciones contractuales y demás aspectos confidenciales o importantes para la competencia de las relaciones con proveedores, que podrían percibirse como relacionados con la fijación de precios u otra colusión inapropiada.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 4 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

### 3. Competidores como clientes o proveedores

Modine puede trabajar directamente con un competidor debido a una relación de cliente o proveedor. 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.

### 4. Asociaciones comerciales u otras reuniones con competidores o posibles competidores

Cuando asista a reuniones o participe en comunicaciones tales como correos electrónicos o mensajes de texto con competidores o posibles competidores, si la discusión se inclina a la fijación de precios o a otro tema importante para la competencia, como los asuntos que se mencionan arriba, usted debe, sin excepción, anunciar de forma clara que cree que la discusión viola la Política de competencia de Modine y, por lo tanto, debe retirarse de inmediato y denunciar el asunto a un miembro del Departamento Jurídico de Modine cuanto antes. No basta con quedarse en silencio, su mera presencia en una reunión, un mensaje de texto o una cadena de correos electrónicos en los que otras personas estén actuando de manera inapropiada podría ser suficiente para crear la apariencia de que Modine ha participado en un acuerdo inapropiado.

En las circunstancias adecuadas, tener una reunión o discusión con un competidor puede ser legalmente aceptable y promover la competencia. Por ejemplo, la actividad de asociaciones comerciales promueve la competencia si todos los participantes conocen y respetan los protocolos legales y los competidores de algunas áreas podrían conversar sobre una colaboración en áreas en las que no compiten o podrían hablar sobre colaboraciones que promueven la competencia, como las empresas conjuntas correctamente estructuradas. 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, elaborar y repasar actas que reflejen el hecho de que se respetaron las leyes, 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 es posible que las relaciones con clientes y proveedores no sean tan delicadas desde el punto de vista de la competencia como las discusiones con competidores o posibles 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

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 5 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

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, en general, 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, podría ser ilegal condicionar la compra de productos de un proveedor a la compra de productos de Modine por parte del proveedor, dependiendo de las circunstancias.

3. Discriminación de precio

Muchas de las Leyes requieren que, dependiendo de las circunstancias, todos los clientes que compran el mismo producto reciban un trato equitativo y sin favoritismo (es decir, a todos los clientes en una situación similar 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 podría ser 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 sueldos, salarios u otra información relacionada con la compensación de los empleados o nuestras políticas de reclutamiento o contratación a otras compañías que compiten para la contratación de los mismos tipos de empleados y de no pedir a otra compañía que nos acompañe con cualquier plan o esquema relacionados con la compensación, el reclutamiento o la contratación de empleados.

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.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 6 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

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

A menos que el acuerdo esté relacionado con un acuerdo comercial legítimo que haya sido aprobado por el Departamento Jurídico de Modine por escrito, es probable que estemos violando las leyes de competencia si:

- (a) acordamos con una o más personas de otra compañía con relación al sueldo o 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 reclutar, solicitar o contratar empleados de esa otra compañía (llamados acuerdos de “no cazar ilegalmente”) o hacerlo únicamente de conformidad con determinadas condiciones.

#### **D. INFORMACIÓN DELICADA DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA**

Evite compartir información delicada con competidores, a menos que cuente con la aprobación por escrito del Departamento Jurídico de Modine.

Aun si no celebramos acuerdos inapropiados con un competidor, el intercambio de información delicada desde el punto de vista de la competencia, tal como los precios que cobra Modine, los precios que Modine paga por insumos o información de salarios actuales, podría servir como evidencia de un acuerdo ilegal implícito. Por lo tanto, la política de Modine consiste en que la información delicada desde el punto de vista de la competencia no se debe intercambiar o analizar con competidores o posibles competidores, a menos que esto haya sido aprobado por escrito por el Departamento Jurídico de Modine. En algunas circunstancias, es apropiado que Modine participe en programas de datos formales de asociaciones comerciales u otros análisis comparativos en los que el intercambio de información se realice con fines que promueven la competencia, esté correctamente estructurado y supervisado, y haya sido aprobado por el Departamento Jurídico de Modine.

#### **IV. RESPONSABILIDAD DEL CUMPLIMIENTO**

Todos los empleados son responsables de apoyar los principios incluidos en esta Política y de trabajar con sus compañeros empleados para supervisar continuamente el cumplimiento de la empresa. La gerencia sirve como modelo a seguir para respaldar estos principios y es responsable de supervisar el cumplimiento de esta Política dentro de sus áreas de responsabilidad.

El no cumplir con esta Política podría llevar a un individuo a recibir sanciones disciplinarias, incluso hasta el despido con causa, sin importar si el incumplimiento por parte del individuo resulta en una violación a la ley.

	<b>Global Policy</b>	<b>GP21</b>	<b>Publication Date:</b> <b>APRIL-2024</b>
			<b>Page 7 of 7</b>
<b>Title:</b>	<b>Política sobre competencia</b>		

Al establecer y respetar esta Política, Modine tiene la intención de fomentar una cultura de transparencia, integridad y responsabilidad, para en última instancia salvaguardar su reputación y promover la confianza entre las partes interesadas.

Se anima a los individuos a denunciar ante su supervisor, contacto de recursos humanos, el departamento de Auditoría Interna o con la Línea de Ética de Modine cuando sospechen que hay violaciones a la política, sin temer represalias. Existen mecanismos de protección para denunciantes con el fin de resguardar la identidad y los derechos de los individuos que denuncian.

