

		Política global		
Título:	Política sobre competencia	Parte responsable: Consejo general		
Siguiente fecha de revisión:	Septiembre de 2017	Fecha de emisión:	Septiembre de 2016	Página 1 de 4

I. PROPÓSITO:

Esta 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 es que todas nuestras transacciones de negocios deben basarse solamente en decisiones de negocios sanas y negociaciones justas. Por lo tanto, de todos nuestros directores y empleados (Conjuntamente llamados “Partes de Modine”), así como de 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”) se espera que 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, demuestre o indique falta de voluntad para cumplir con esta Política o con los procedimientos de Modine.

Puesto que las Leyes son bastante complejas, y puesto que existe un número infinito de posibles circunstancias de hecho que podrían resultar en violaciones a las Leyes, esta Política proporciona una guía general con relación a situaciones potencialmente problemáticas y con la conducta prevista de las Partes de Modine y de los Terceros de Modine en esas situaciones. Si usted tiene alguna inquietud con relación a la legalidad

		Política global		
Título:	Política sobre competencia	Parte responsable: Consejo general		
Siguiente fecha de revisión:	Septiembre de 2017	Fecha de emisión:	Septiembre de 2016	Página 2 de 4

de una situación en particular, debe consultar con un miembro del Departamento Jurídico de Modine antes de proceder.

A. RELACIONES CON COMPETIDORES

1. Las Leyes prohíben todos los acuerdos, ya sea reales o implícitos mediante conducta, entre dos competidores si el efecto es 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 asignar o reservar ciertos territorios geográficos o clientes específicos, o 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 limitar la producción.
 - (c) Relaciones con clientes
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

		Política global		
Título:	Política sobre competencia	Parte responsable: Consejo general		
Siguiente fecha de revisión:	Septiembre de 2017	Fecha de emisión:	Septiembre de 2016	Página 3 de 4

competitiva 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.

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 comparte entre las partes deberá ser solamente aquella que sea necesaria para la relación de ventas o suministro, y 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, una reunión o discusión con un competidor no solamente puede ser legalmente aceptable, sino que además es una excelente oportunidad de hacer negocios. Un ejemplo de esto es una discusión relacionada con colaboraciones en áreas donde las partes no compiten. En estas circunstancias, usted debe involucrar a un miembro del Departamento Jurídico de Modine para facilitar la reunión o discusión, incluyendo preparar la agenda, apoyar en comunicaciones previas a la reunión y, si es conveniente en las circunstancias, participar en la reunión o discusión con el competidor.

B. RELACIONES CON CLIENTES Y PROVEEDORES

Aunque las relaciones con clientes y proveedores no son problemáticas por naturaleza como las discusiones con competidores, sí representan oportunidades de violación a 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, tal 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

		Política global		
Título:	Política sobre competencia	Parte responsable: Consejo general		
Siguiente fecha de revisión:	Septiembre de 2017	Fecha de emisión:	Septiembre de 2016	Página 4 de 4

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 debe cobrarse 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 para la que se aplica este aspecto de las Leyes (lo cual por lo general no es el caso para Modine), debe obtener la aprobación del Departamento Jurídico de Modine antes de otorgar un trato diferente a clientes para el mismo producto.

IV. RESPONSABILIDAD DEL CUMPLIMIENTO

Todos los empleados son responsables de apoyar los principios contenidos en esta Política y trabajar con sus compañeros para vigilar continuamente el cumplimiento de la Compañía.

La gerencia sirve como modelo a imitar para apoyar estos principios y es responsable de vigilar 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.