

Código de conducta y ética

Política de antimonopolio y competencia

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

Magna compete de manera enérgica pero justa y apoya una competencia libre y justa. Cumpliremos con todas las leyes antimonopolio aplicables en las jurisdicciones en las que operamos. Esta política se aplica a Magna International Inc. y a todos sus Grupos operativos, Divisiones, sociedades conjuntas y otras operaciones a nivel mundial (colectivamente, “Magna”). Esta política también se aplica a todas las personas que actúan en nombre de Magna, incluidos los empleados, jefes, directores, asesores y agentes.

LEYES ANTIMONOPOLIO

En general, las leyes antimonopolio (en ocasiones conocidas como “competencia”) están diseñadas para preservar y promover la competencia en los negocios mediante la prohibición de prácticas y de acuerdos formales e informales entre competidores que restrinjan el comercio o limiten la competencia de manera injustificable, tales como la fijación de precios y los actos destinados a abusar de una posición de poder o de dominio en el mercado. Cualquier violación de estas leyes es ilegal y contraviene el Código de conducta y ética de Magna.

Las leyes antimonopolio se aplican activamente por las autoridades de competencia internacionales y nacionales, muchas de las cuales colaboran en investigaciones y enjuiciamientos. Las infracciones antimonopolio pueden dar lugar a i) multas muy elevadas para Magna y sus empleados, ii) demandas por daños y perjuicios por parte de terceros, incluyendo demandas colectivas, iii) encarcelamiento de empleados, iv) nulidad de los acuerdos comerciales y v) daños para la reputación.

La competencia antimonopolio es un área muy compleja. El reglamento difiere de una jurisdicción a otra. En cualquier caso en el que no esté seguro del cumplimiento de las leyes antimonopolio, deberá consultar a su Grupo o Asesor Jurídico Regional o al Jefe de Cumplimiento Regional antes de actuar.

ACUERDOS ILEGALES

Los acuerdos entre competidores que reduzcan la competencia, son automáticamente ilegales de acuerdo con la ley antimonopolio y nunca se deberá participar en ellos. Esto incluye acuerdos para:

- Fijar, elevar, bajar o estabilizar los precios de venta, o fijar otras condiciones competitivas (incluyendo fórmulas de precios, descuentos, devoluciones, desembolsos, márgenes, comisiones y condiciones de crédito);
- Fijar la remuneración de los empleados (incluidos salarios por horas, sueldos y primas), beneficios u otros términos y condiciones de empleo;
- Abstenerse de contratar empleados de la otra parte, salvo excepciones limitadas;
- Limitar la producción, la expansión, la investigación y el desarrollo (I+D) u otras actividades innovadoras;
- Compartir o asignar mercados por cliente o territorio;
- Coordinar actividades de licitaciones o concursos (incluidos los acuerdos con proveedores secundarios o talleres especializados);
- Boicotear a algún cliente o proveedor.

COMPARTIR INFORMACIÓN

El acto de compartir información comercialmente sensible con un competidor (por ejemplo, información sobre precios, estrategias de oferta, actividades de I+D o compensación de empleados) podría infringir las leyes antimonopolio, incluso si no se llega a un acuerdo con la competencia. Por estos motivos, la información comercialmente sensible nunca debería compartirse con un competidor, salvo excepciones limitadas.

INFRACCIONES

Magna no tolerará infracciones de las leyes antimonopolio. Cualquier infracción será tratada como un asunto grave y será sancionada con medidas disciplinarias que pueden incluir el despido.

Si usted tiene conocimiento o sospecha que alguien está violando el [Código de Conducta y Ética de Magna](#) o esta política, debe informar de sus sospechas a (i) su Gerente, (ii) el Jefe del Grupo o División de Finanzas, (iii) el Grupo o Asesor Jurídico Regional, (iv) el Jefe de Cumplimiento Regional, (v) el Vicepresidente y Jefe de Cumplimiento y Ética de Magna o (vi) a través de la Magna Hotline.

De acuerdo con la [Política antirrepresalias](#) de Magna, Magna prohíbe las represalias (o cualquier tipo de amenaza o represalia) contra cualquier persona que informe, de buena fe, acerca de una infracción del Código de Conducta y Ética de Magna o de esta política (un "Informante"), o cualquier persona que ayude al Informante o esté relacionada con el mismo.

CONSEJOS ÚTILES

SIEMPRE...

- Evite cualquier acción que pueda sugerir una coordinación o una conspiración indebidas con los competidores y, en general, sea consciente de cómo su conducta podría percibirse o caracterizarse por terceros.
- Mantenga la independencia de Magna a la hora de tomar decisiones sobre los precios, la comercialización o la venta de cualquier producto o servicio relacionado.
- Obtenga información sobre el mercado de una manera legal, ética y respetuosa.
- Durante las negociaciones comerciales con la competencia, comparta información únicamente cuando sea estrictamente necesario para completar o evaluar una transacción.
- Al participar en asociaciones, cámaras y conferencias industriales, evite incluso la apariencia de una comunicación o coordinación inadecuadas con los competidores.
- Al visitar la planta de un competidor o invitar a un competidor a visitar Magna, asegúrese de que las personas involucradas sean conscientes de los riesgos antimonopolio y adopte las precauciones adecuadas para evitar dichas infracciones.
- Mantenga todas las comunicaciones internas y externas profesionales. Evite el humor, el lenguaje informal o provocativo y las declaraciones desafortunadas o inexactas que puedan ser malinterpretadas por terceros, autoridades antimonopolio o tribunales. Consulte la [Política sobre comunicación cuidadosa](#) de Magna para obtener más ayuda.
- Comuníquese con su Grupo o Asesor Jurídico Regional o con el Jefe de Cumplimiento Regional:
 - Si se recibe una queja o una acusación de un tercero de que la conducta de Magna o la línea de conducta propuesta puede infringir las leyes antimonopolio;
 - Si tiene conocimiento de información comercial confidencial compartida u ofrecida por un competidor, ya sea sin darse cuenta o intencionadamente. De no hacerlo, puede considerarse una participación en la conducta indebida;
 - Si sospecha que Magna es víctima de actividades antimonopolio (por ejemplo, como comprador de bienes de proveedores que incurran en infracciones de la legislación antimonopolio);
 - Antes de llegar a cualquier acuerdo con un cliente o proveedor que pueda reducir la competencia (por ejemplo, acuerdos de exclusividad, acuerdos de no competencia o acuerdos que impongan restricciones a las regiones geográficas en las que se puede realizar la actividad comercial);

- Inmediatamente, y antes de emprender cualquier acción, si una autoridad antimonopolio se ha puesto en contacto con Magna o con usted personalmente, incluidas las investigaciones antimonopolio relacionadas con un tercero; e
- Inmediatamente, y antes de tomar cualquier medida, compartir cualquier información comercial sensible o entablar conversaciones con un competidor, cuando tenga preguntas sobre cuestiones antimonopolio.

NUNCA...

- Contacte directa o indirectamente (a través de terceros, incluyendo agentes, proveedores o clientes) con un competidor, con el objeto o la consecuencia de limitar o reducir la competencia.
- Confabule, intente una conspiración o formalice un acuerdo con un competidor o cualquier otro tercero con el objeto o la consecuencia de limitar o reducir la competencia.
- Se comunique, directa o indirectamente, de ninguna manera con ningún competidor en relación a los siguientes tipos de información competitiva sensible, a menos que ya se encuentre a disposición del público:
 - Negociaciones anteriores, actuales o futuras con los clientes o proveedores o estrategias generales de negociación;
 - Condiciones anteriores, actuales o futuras de comercio, incluyendo pero sin limitarse a precios, fórmulas de fijación de precios, descuentos, márgenes, devoluciones, desembolsos, comisiones o condiciones de crédito;
 - Información de costes;
 - Capacidad, producción o planes y pronósticos de ventas;
 - Planes estratégicos, incluidos planes de marketing o planes de adquisiciones o de empresa conjunta;
 - Niveles de existencias anteriores, actuales o futuros, datos de producción, de ventas o condiciones del mercado; o
 - Investigación y desarrollo u otras actividades innovadoras.

PARA MÁS INFORMACIÓN

Para obtener más información o asesoramiento, póngase en contacto con su abogado del grupo o regional, un Jefe Adjunto de Cumplimiento Regional o el Vicepresidente y Jefe de Cumplimiento y Ética de Magna.

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