

Código de conducta y Ética

Política de antimonopolio y competencia

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

Magna compete vigorosamente pero justamente y apoya una competencia libre y justa. Cumpliremos con todas las leyes antimonopolio aplicables en las jurisdicciones en las cuales llevamos a cabo operaciones. Esta política se aplica a Magna International Inc. y a todos sus Grupos operativos, Divisiones, joint ventures 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, oficiales, directores, consultores, y agentes.

LEYES ANTIMONOPOLIO

Generalmente, las leyes antimonopolio (a veces conocidas como de “competencia”) están diseñadas para preservar y promover la competencia en los negocios mediante la prohibición de acuerdos formales e informales entre competidores y prácticas que restrinjan de manera injustificable el comercio o limiten la competencia, tales como la fijación de precios y actos destinados a abusar de una posición dominante o de poder en un 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 económica, tanto internacionales como nacionales, muchas de las cuales colaboran en investigaciones y enjuiciamientos. Las infracciones antimonopolio pueden dar lugar a (i) multas muy elevadas para Magna o sus empleados, (ii) demandas por daños y perjuicios por parte de terceros, incluidas las demandas colectivas, (iii) cárcel a los empleados, (iv) nulidad de acuerdos comerciales, y (v) daños a la reputación.

La competencia antimonopolio es un área muy compleja. El reglamento varía de una jurisdicción a otra. En todos los casos en los que no esté seguro del cumplimiento de las leyes antimonopolio, antes de actuar, debe consultar a su Abogado Regional o de Grupo o a un Compliance Officer Regional o de Grupo.

ACUERDOS ILEGALES

Acuerdos entre competidores, que perjudiquen la competencia son automáticamente ilegales bajo la ley antimonopolio y nunca se debe involucrar en ellos. Esto incluye acuerdos para:

- Fijar, elevar, bajar o estabilizar precios venta, o fijar otras condiciones competitivas (incluidas fórmulas de precios, descuentos, devoluciones, reembolsos, márgenes, comisiones y condiciones de crédito);
- Fijar la remuneración de los empleados (incluidos los sueldos por hora, salarios, bonos), los beneficios, u otros términos y condiciones de empleo;
- Abstenerse de contratar a los empleados de los demás, sujeto a 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 acuerdos con proveedores secundarios o en talleres de herramientas); o
- Boicotear a clientes o proveedores.

INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN

El acto de compartir información comercialmente sensible con un competidor (por ejemplo, información de precios, estrategias de licitaciones, actividades de I+D, o remuneración de los empleados) podría infringir las leyes antimonopolio, aunque no se llegue a un acuerdo con ellos. Por estos motivos, la información comercial sensible nunca se debe compartir con un competidor, sujeto a excepciones muy limitadas.

VIOLACIONES

Magna no tolerará violaciones en materia de leyes antimonopolio. Cualquier violación será tratada como un asunto grave y será sancionada con medidas disciplinarias hasta e incluida la terminación del empleo.

Si usted tiene conocimiento o sospecha que alguien está violando el [Código de Conducta y Ética de Magna](#) o esta política, debe comunicar de su preocupación informando a (i) su gerente, (ii) un oficial del Grupo o División de Finanzas, (iii) un Abogado Regional o de Grupo, (iv) un Compliance Officer Regional o de Grupo, (v) al Vicepresidente de Ética y Funcionario Ejecutivo de Cumplimiento, o (vi) a través de la Línea Directa de Magna.

De acuerdo con la Política [Antirepresalias](#), Magna prohíbe las represalias (o cualquier amenaza de represalias) contra cualquier persona que reporte, de buena fe cualquier infracción del Código de Conducta y Ética de Magna o de esta política (un “Denunciante”), o cualquier persona que ayude al Denunciante o que esté relacionado con el Denunciante.

CONSEJOS ÚTILES

SIEMPRE...

- Evite cualquier acción que pueda sugerir alguna coordinación indebida o acuerdo con los competidores y, en general, considere cómo otros podrían percibir o caracterizar su conducta.
- Mantenga la independencia de Magna en la toma de decisiones de precios, comercialización o venta de cualquier producto o servicio relacionado.
- Adquiera información sobre el mercado de una manera legal, ética y respetuosa.
- Durante las negociaciones comerciales con competidores, solo comparta información que sea estrictamente necesaria para completar o evaluar una transacción.
- Cuando participe en asociaciones de la industria, cámaras y conferencias, debe evitar incluso que parezca que se ha producido una comunicación indebida o la coordinación con competidores.
- Cuando visite las instalaciones de un competidor o invite a un competidor para visitar Magna, asegúrese de que aquellos involucrados sean conscientes de los riesgos de conductas que infrinjan las disposiciones antimonopolio e implemente medidas adecuadas para evitar dichas infracciones.
- Mantenga todas las comunicaciones internas y externas con carácter profesional. Evite situaciones de humor, el lenguaje informal o provocativo, y las afirmaciones descuidadas o inexactas que puedan ser malinterpretadas por terceros o autoridades y tribunales con competencia en materia antimonopolio. Consulte la [Política de Comunicación Cuidadosa](#) de Magna para más orientación.
- Comuníquese con su Abogado Regional o de Grupo o con tu Compliance Officer Regional o de Grupo si:
 - Si se recibe una reclamación o acusación de un tercero de que la conducta de Magna, o la conducta propuesta, es o podría estar incumpliendo las leyes antimonopolio;
 - Si usted se da cuenta de que un competidor comparte u ofrece información comercialmente sensible, ya sea de manera inadvertida o a propósito. No hacerlo puede ser visto como una participación en la conducta indebida;
 - Si sospecha que Magna es víctima de actividades anticompetitivas (por ejemplo, como comprador de bienes de proveedores que se involucran en violaciones a la ley antimonopolio);
 - Antes de celebrar cualquier acuerdo con un cliente o proveedor que pudiera perjudicar la competencia (por

ejemplo, acuerdos de exclusividad, acuerdos de no competencia o acuerdos que impongan restricciones en regiones geográficas donde se realizan los negocios);

- Inmediatamente, y antes de tomar cualquier acción, si una autoridad de antimonopolio ha hecho contacto con Magna o usted, incluidas las investigaciones antimonopolio que se relacionan con un tercero; e
- Inmediatamente, y antes de tomar cualquier acción, antes de compartir cualquier información comercial sensible o entrar en cualquier discusión con un competidor donde usted tiene preguntas sobre cuestiones de antimonopolio.

NUNCA...

- Contacte directa o indirectamente (a través de terceros, incluyendo agentes, proveedores o clientes) con un competidor con el objeto o efecto de restringir o perjudicar la competencia.
- Confabule, intente coludir o forme un acuerdo con un competidor o cualquier otro tercero, con el objeto o efecto de restringir o perjudicar la competencia.
- Se comunique, directa o indirectamente, de cualquier manera, con cualquier competidor en relación con los siguientes tipos de información comercial 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;
 - Términos anteriores, actuales o futuros de comercio, incluyendo, pero no limitado a, los precios, fórmulas de fijación de precios, descuentos, márgenes, devoluciones, desembolsos, comisiones o condiciones de crédito;
 - Información de costos;
 - Capacidad, producción o planes y pronósticos de ventas;
 - Planes estratégicos, incluidos planes de comercialización o planes de adquisiciones o empresas conjuntas;
 - Niveles de existencias anteriores, actuales o futuros, datos de producción, de ventas o las 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 Regional o de Grupo, con su Compliance Officer Regional o de Grupo o Vicepresidente de Ética y Oficial de Cumplimiento de Magna.

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