SUZUKI
By Your Side

PROGRAMA PARA LA PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA ECONÓMICA (PLCE).

SUZUKI MOTOR DE COLOMBIA S.A.

TABLA DE CONTENIDO

1. COMPROMISO SUZUKI. 4
2. OBJETIVOS. 5
3. MARCO NORMATIVO. 6
4. SIGLAS Y DEFINICIONES. 7
4.1. Siglas. 7
4.2. Definiciones. 8
5. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN- CONTEXTO INTERNO Y EXTERNO. 10
5.1. Contexto Externo. 10
5.2. Contexto Interno. 14
6. POLÍTICAS. 15
6.1 Política de Competencia. 15
6.1.1 Política de Competencia frente a su mercado horizontal (Intermercaria): 15
6.1.2 Política de Competencia frente a su red de distribución (mercado vertical): 16
6.1.3 Política de Competencia frente al Consumidor: 16
6.1.4 Política de Competencia frente a sus Proveedores: 17
6.1.5 Política de Competencia en el comercio exterior: 17
6.2. Política de Gestión de Riesgos. 18
6.3. Política de Comunicación Interna y Externa. 19
6.3.1. Comunicación Interna: 20
6.3.2. Comunicación Externa: 20
6.3.3. Comunicación frente a la Red de Distribución: 20
6.4. Política Canal de Denuncia. 21
6.5. Política de Protección al Denunciante. 22
6.6. Política de colaboración con las autoridades. 22
7. PROCEDIMIENTOS. 23
7.1. Procedimiento de Contratación. 23
7.1.1. Contratación Privada: 23
7.1.2. Procedimiento de Contratación Estatal. 23
7.1.3. Procedimiento de Expedición de Certificaciones. 24
7.2. Procedimiento Disciplinario Interno. 25

7.3. Procedimiento de Documentación y Archivo..... 25
7.4. Procedimiento de Monitoreo y Vigilancia. 26
7.5. Procedimiento de Contingencia. 27
8. PLAN DE MEJORA CONTINUA...... 28
9. ESTRUCTURA - RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES. 28
9.1. Competencias de los colaboradores. 29
9.2. Funciones dentro del PLCE: 30
9.2.1. Colaboradores de los departamentos transversales...... 30
9.2.2. Junta Directiva: 31
9.2.3. Presidencia: 31
9.2.4. Oficial PLCE:..... 32
9.2.5. Dirección Administrativa: 32
9.2.6. Auditoría interna: 33
9.2.7. Departamento de Almacenes:..... 33
9.2.8. Departamento Comercial:..... 33
9.2.9. Departamento Cumplimiento:..... 33
9.2.10. Gestión Humana:..... 34
9.2.11. Departamento Jurídico: 34
9.2.12. Negocios Institucionales: 34
10. VIGENCIA. 35
11. ANEXOS. 35

1. COMPROMISO SUZUKI.

En **Suzuki Motor de Colombia S.A**. **(SMDC)**, reconocemos la importancia que ha representado el **Programa de Protección para la Libre Competencia Económica (PLCE)** durante sus primeros tres años de implementación. Este programa se ha consolidado no solo como un instrumento de cumplimiento normativo, sino como un pilar de nuestra gestión empresarial, capaz de orientar decisiones estratégicas y operativas bajo los principios de transparencia, integridad y respeto al mercado.

El compromiso asumido desde la Junta Directiva hasta cada colaborador se refleja en la forma en que el PLCE ha sido **incorporado a nuestra cultura corporativa**, integrándose en la toma de decisiones diarias, en los procesos comerciales y contractuales, y en el relacionamiento con la red de distribución, proveedores y consumidores.

Suzuki Motor de Colombia S.A, ha logrado que la libre competencia económica deje de ser un concepto abstracto para convertirse en una práctica cotidiana que guía nuestra manera de competir en el mercado.

El programa ha fortalecido la **confianza de los consumidores**, la **credibilidad frente a la autoridad de competencia** y desde la gestión de riesgos, ha permitido identificar, prevenir y corregir situaciones que podrían afectar la libre competencia, de manera anticipada y estructurada.

La Junta Directiva de **SMDC** continuará destinando los recursos necesarios, brindando autonomía al **Oficial PLCE** y respaldando las acciones que garanticen la vigencia del programa.

Juan José Orozco.	**Masaki Kuwabara.**	**Sandra Lucía Giraldo Niampira.**
Presidente.	**Miembro de Junta Directiva.**	**Suplente de miembro principal.**

2. OBJETIVOS.

El **PLCE** tiene los siguientes objetivos generales:

1. Fomentar las buenas prácticas para la libre competencia económica al interior de **SMDC**.

2. Fortalecer los procesos de autorregulación ética y cumplimiento normativo en derecho de la competencia que facilite la prevención, detección y sanción de actos, acuerdos, abusos o barreras artificiales que restrinjan la libre competencia.

3. Continuar fortaleciendo un ambiente competitivo y leal entre **SMDC** y su red de distribución que promueva la eficiencia económica en beneficio del consumidor final.

4. Diseñar e implementar los instrumentos que permitan la identificación, medición, mitigación y tratamiento de los riesgos en materia de prácticas restrictivas de la competencia.

Los objetivos establecidos para el **Programa de Protección para la Libre Competencia Económica – PLCE-** de **SMDC**, se enmarcan en la definición de objetivos SMART por cumplir con las siguientes características: son específicos, medibles, alcanzables, relevantes y se ha establecido un tiempo para su consecución.

En el documento Objetivos **PLCE** L-PLC-001 (Anexo 1), se determina como **SMDC** planifica y ejecuta el: QUÉ, PARA QUÉ, CÓMO, CUÁNTO, CUÁNDO de estos objetivos, de la misma manera específica los RECURSOS que destinará para ello. De otro lado, en el documento: Indicadores PLCE L-PLC-002 (Anexo 2), se plantean los indicadores y su medición para hacer el seguimiento de los objetivos **PLCE**.

3. MARCO NORMATIVO.

INTERNACIONAL

- Decisión 285 de 1991 de la Comunidad Andina de Naciones.
- Decisión 608 de 2005 de la Comunidad Andina de Naciones.
- Recomendaciones de la OCDE sobre libre competencia económica.
- La Guía de la OCDE para Empresas Multinacionales.
- La Guía de la OCDE de Debida Diligencia para una Conducta Empresarial Responsable

ART.33 - CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA

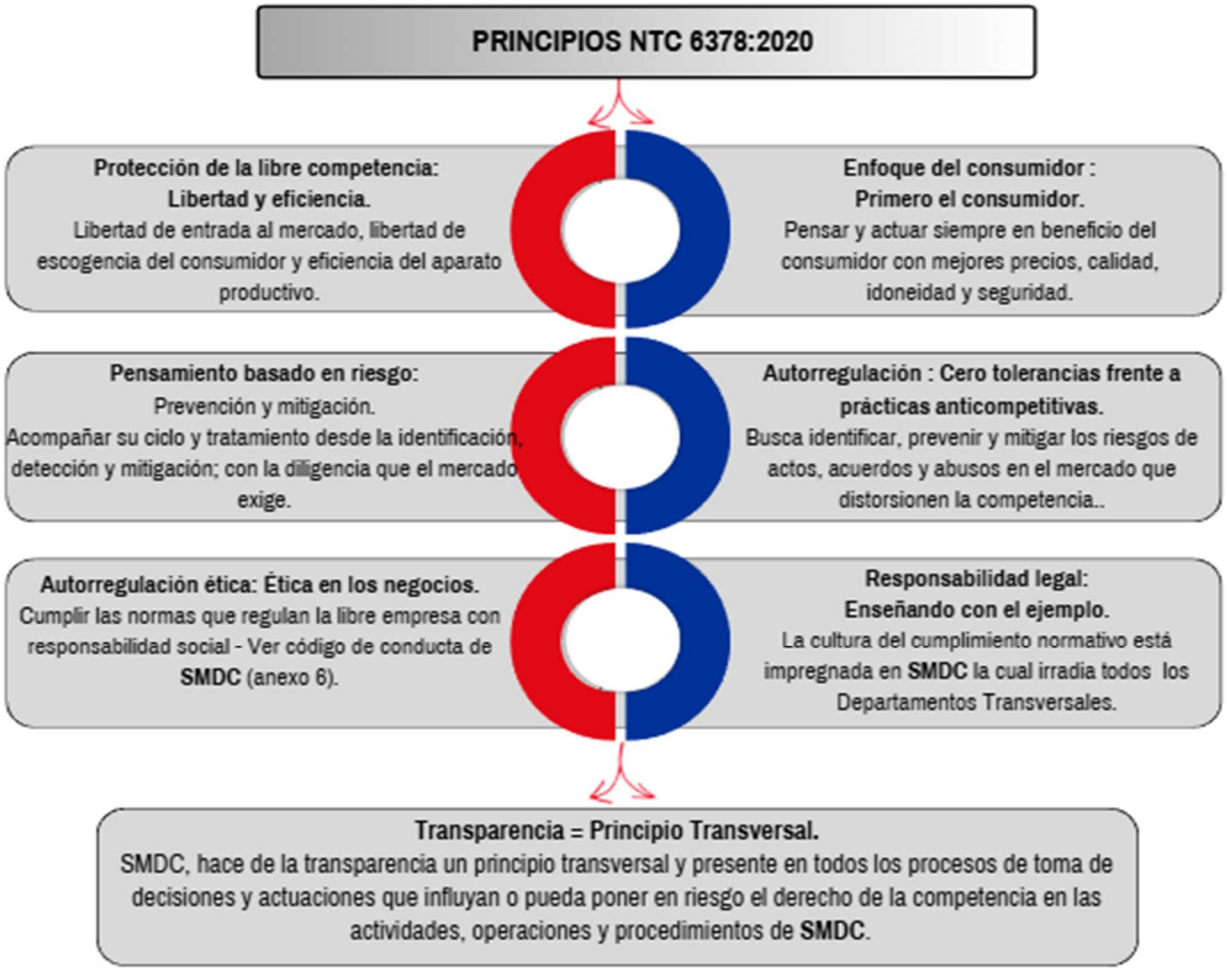
- La libertad de la economía y la iniciativa privada dentro de los límites del bien común.
- La libre competencia económica como derecho de todos que supone responsabilidades.
- La función social de la empresa que implica obligaciones.
- El Estado debe impedir restricciones a la libertad económica y controlar abusos de posición dominante en el mercado.

LEGISLACIÓN Y DECRETOS

- Ley 155 de 1959 - Artículo 1 - Cláusula general de la libre competencia económica.
- Decreto 2153 de 1992 - Prácticas restrictivas de la libre competencia económica.
- Ley 256 de 1996 - Prácticas de competencia desleal.
- Ley 80 de 1993; Ley 1150 de 2007 y Ley 2195 -Normas en contra de la corrupción y régimen legal de la contratación estatal
- Ley 599 de 2000 - Código Penal Colombiano - Artículo 410A Delito de colusión.
- Ley 1340 de 2009 - Régimen general de libre competencia económica.

NORMAS TÉCNICAS Y REGLAMENTOS

- NTC: 6378 de 2020 - Requisitos para el establecimiento de buenas prácticas de protección para la libre competencia con sus principios:
- ISO 31000:2018 - Gestión del riesgo — Directrices.
- Código de conducta de Suzuki Motor de Colombia S.A.



4. SIGLAS Y DEFINICIONES.

Para un mayor entendimiento de este manual del **PLCE**, se presentan las siguientes definiciones y siglas, algunas tomadas de manera textual de la Norma Técnica Icontec NTC 6378:2020, de la norma ISO 31000:2018, de la legislación colombiana y otras de redacción propia.

4.1. Siglas.

- **CAN:** Comunidad Andina.
- **ICONTEC:** Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación.
- **OCDE:** Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- **PLCE:** Programa de Protección para la Libre Competencia Económica.
- **RUNT:** Registro Único Nacional de Tránsito.
- **SMDC:** Suzuki Motor de Colombia S.A.
- **SIC:** Superintendencia de Industria y Comercio.

4.2. Definiciones.

- **Actos:** Todo comportamiento de quienes ejerzan una actividad económica.

- **Actos contrarios a la libre competencia:** Son aquellos dirigidos a infringir las normas sobre publicidad, influenciar a una empresa para que incremente o reduzca precios, negarse a vender o prestar servicios a una empresa o discriminarla como retaliación a su política de precios.

- **Acuerdo:** Todo contrato, convenio, concertación, práctica concertada o conscientemente paralela entre dos o más empresas.

- **Acuerdos restrictivos de la competencia:** Son los acuerdos entre dos (2) o más empresas que se coordinan para limitar o restringir la libre competencia económica de sus competidores.

- **Almacenes Directos:** Puntos de atención directa al público para venta minorista al cliente final de motocicletas, motores fuera de borda, repuestos y servicio postventa de la marca **SUZUKI**.

- **Agentes del mercado:** Personas naturales o jurídicas que participan en el mercado de bienes y servicios.

- **Barrera de entrada**: Las barreras a la entrada se refieren a los posibles obstáculos que tienen que enfrentar los entrantes potenciales para ingresar a una industria. Estas barreras afectan la estructura de los mercados y el nivel de competencia (Superintendencia de Industria y Comercio – Resolución 24527 de 15 de abril de 2014).

- **Competencia Intramarca (mercado vertical):** Proceso competitivo por un mercado entre agentes económicos a través de un producto de una misma marca. Suele observarse entre distribuidores y comercializadores de una marca.

- **Competencia Intermarca (mercado horizontal):** Proceso competitivo por un mercado entre agentes económicos a través de un producto de diferente marca. Se observa entre, ensambladores, productores, distribuidores y comercializadoras de diferentes marcas.

- **Concesionario:** Son terceros (personas naturales o jurídicas) que adquieren productos **SUZUKI**, tales como motocicletas, repuestos, motores fuera de borda para la reventa al por mayor o al detal y ofrecen el servicio postventa especializado.

- **Control al Riesgo:** Medida que mantiene o modifica el riesgo.

- **Consecuencia:** Resultado de un evento que afecta los objetivos.

- **Colusión:** Acuerdo restrictivo de la competencia en un proceso de selección de contratación estatal

- **Derecho de la libre competencia:** Es “la libertad de concurrir al mercado ofreciendo determinados bienes y servicios, en el marco de la regulación y en la ausencia de barreras u obstáculos que impidan el despliegue de la actividad económica lícita que ha sido escogida por el participante” (Corte Constitucional, C 032 de 2017).

- **Debida diligencia**: Es el conjunto de procesos que realiza **SMDC** sobre los terceros con los que vaya a celebrar relaciones contractuales que buscan prevenir riesgos sobre la libre competencia económica.

- **Fuente de riesgo:** Elemento que, por sí solo o en combinación, puede originar un riesgo.

- **Gestión del Riesgo:** Actividades coordinadas para dirigir y controlar una organización respecto al riesgo.

- **Indicadores KPI**: Métricas que miden el desempeño de actividades preventivas o procesos clave.

- **Indicadores KRI**: Métricas que alertan sobre condiciones que incrementan la exposición al riesgo.

- **Integración horizontal:** "Es el proceso de adquirir o fusionarse con los competidores en la industria para lograr las ventajas competitivas que surgen de un gran alcance y tamaño de las operaciones" (Hill, Charles & Jones, Gareth R.; 2011; p. 287).

- **ISO 31000:** Proporciona directrices sobre la gestión del riesgo que afrontan las organizaciones. Estas directrices pueden ser personalizadas para cualquier organización y su contexto.

- **Libre competencia:** Es "la facultad que tienen todos los empresarios de orientar sus esfuerzos, factores empresariales y de producción a la conquista de un mercado, en un marco de igualdad de condiciones" (Corte Constitucional, C 032 de 2017).

- **Posición Dominante:** Posibilidad de determinar de manera directa o indirectamente las condiciones de un mercado.

- **Probabilidad:** Posibilidad de que algo suceda.

- **Punto de Venta:** Son terceros (personas naturales o jurídicas) que exhiben en consignación motocicletas **SUZUKI** para vender a través de un Almacén Directo. Adicionalmente adquieren repuestos al por mayor o al detal para la reventa y ofrecen el servicio postventa especializada.

- **Prácticas restrictivas de la competencia:** Son conductas que tengan por objeto o como efecto la alteración de la libre competencia en el mercado ya sea porque se restringe, se falsea o se reduce. Dichas conductas pueden revestir la forma de actos o acuerdos anticompetitivos, o de abuso de la posición dominante (Superintendencia de Industria y Comercio, Concepto No. 11-130722 de 2011).

- **Repuesteros:** Son terceros (personas naturales o jurídicas) que compran para la reventa al por mayor y al detal, repuestos y accesorios de la marca **SUZUKI** para motocicletas y motores fuera de borda.

- **Riesgo:** Efecto de la incertidumbre sobre los objetivos. Un efecto es una desviación de aquello que se espera. Esto puede ser positivo, negativo o ambos, crea o resulta en oportunidades y amenazas. Los objetivos pueden tener aspectos y categorías diferentes y pueden ser aplicados a diferentes niveles.

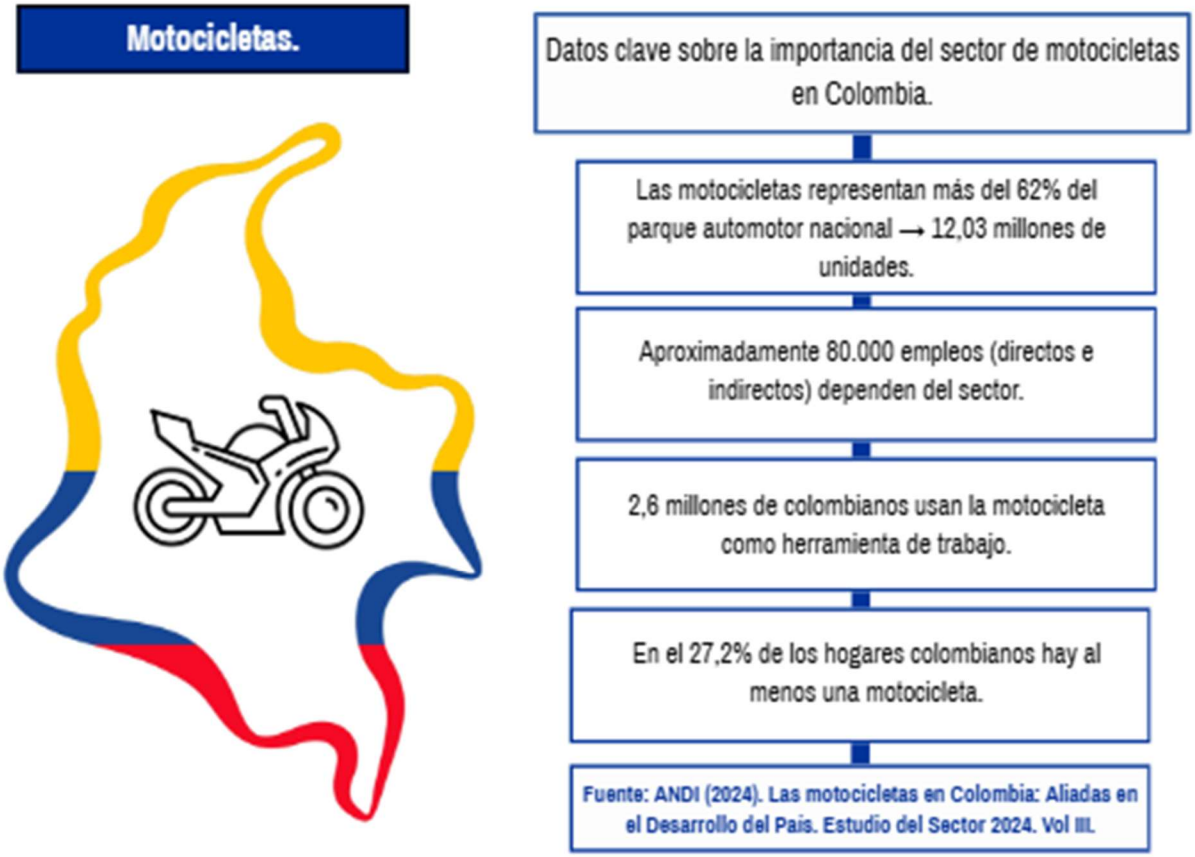
- **Servicio Postventa:** Respaldo de la marca representado en servicio técnico y suministro de repuestos.

5. DIAGNÓSTICO DE LA ORGANIZACIÓN- CONTEXTO INTERNO Y EXTERNO.

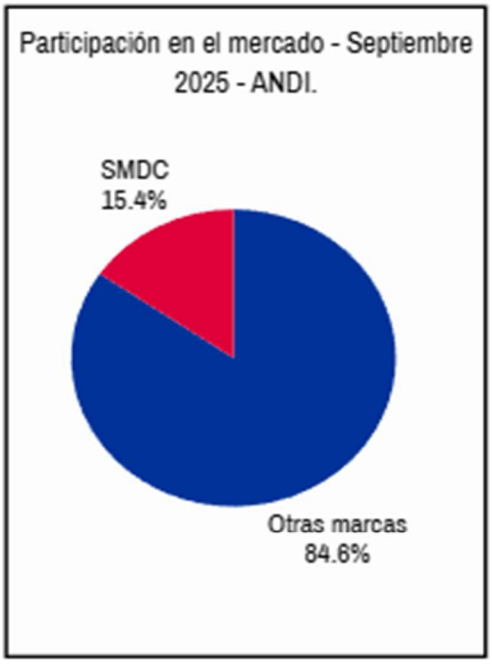
Para la adopción de un **Programa para la Protección de la Libre Competencia Económica (PLCE)**, es necesario comprender el entorno en el que opera **SMDC**. Por esta razón, actualizamos nuestro contexto, analizando los factores internos (estructura, procesos, departamentos y cultura organizacional) y los factores externos (sector, regulación aplicable y las condiciones del mercado). Este análisis nos permite entender dónde estamos y qué necesitamos para seguir implementando un programa que responda a nuestra realidad y nos dé la oportunidad de mejorar nuestras prácticas para competir en el mercado.

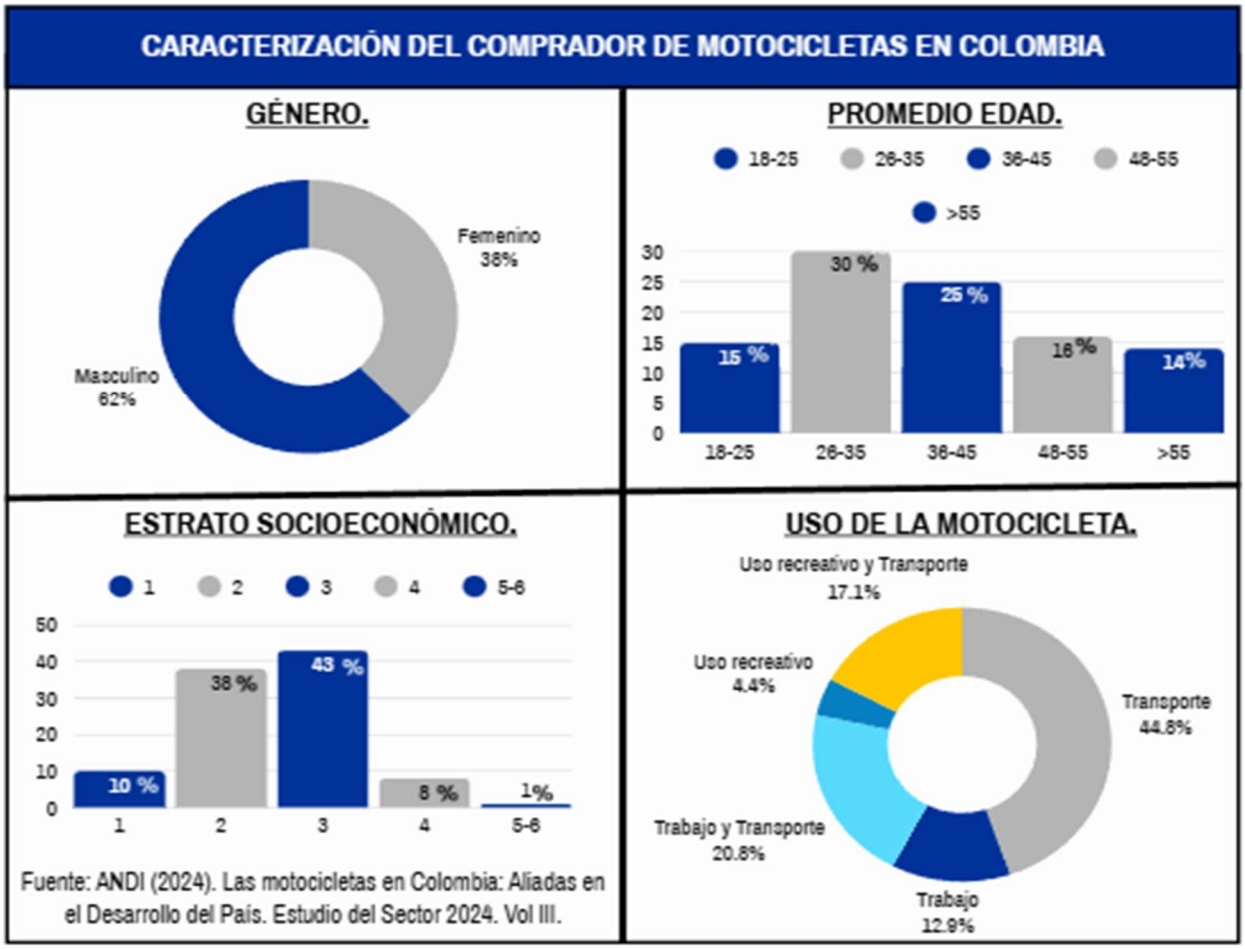
5.1. Contexto Externo.

SMDC desarrolla su proceso competitivo en el mercado a través de cuatro (4) unidades de negocio: i) venta de motocicletas ii) venta de repuestos y servicio técnico de talleres iv) motores fuera de borda y iv) exportaciones de motocicletas.



SMDC compite en el mercado de motocicletas con más de noventa y un (91) marcas en el orden nacional.





Fuente: ANDI (2024). Las motocicletas en Colombia: Aliadas en el Desarrollo del País. Estudio del Sector 2024. Vol III.

Homogeneidad y Sustituibilidad en el mercado de motocicletas.

Alta homogeneidad y sustituibilidad en el mercado: Las motocicletas de diferentes marcas tienen características, precios y disponibilidad similares.

SMDC no ostenta posición de dominio en el mercado de motocicletas por el alto número de competidores.

La salida hipotética de **SMDC** del mercado no afectaría significativamente los precios ni la oferta, al ser rápidamente suplido su espacio por otras marcas.

Repuestos.

A diferencia de la venta de motocicletas, no existe una herramienta similar al RUNT que permita medir el estado de **SMDC** frente a la competencia intermarcaria en el servicio posventa de repuestos y servicio técnico, sin embargo, es presumible que haya una similitud entre ambas unidades de negocio, debido a que los repuestos de las marcas contra las que se compite solo pueden ser utilizados por las mismas por razones de diseño y fabricación.

Desde el mes de septiembre del año 2024 al mes de septiembre del año 2025 se ha presentado un incremento del 33% en las ventas de los repuestos a miembros de la red de distribución.

Motores fuera de borda.

La comercialización de este producto está a cargo del **Departamento de División Náutica**, la cual dirige la operación desde los pedidos hasta la puesta de la mercancía en los puntos de venta. La competencia de **SMDC** en este segmento la representan marcas como Mercury, Yamaha y otras provenientes de China.

Exportaciones.

SMDC exporta sus motocicletas a los siguientes Países:

TRINIDAD Y TOBAGO | EL SALVADOR | PERÚ | ECUADOR | BOLIVIA | CHILE | VENEZUELA

Barreras de entrada y/o salida del mercado de SMDC.

Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT).

La escasez y dificultades de acceso al Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT) han generado una barrera coyuntural que afecta directamente la venta de motocicletas en Colombia, debido a que esta póliza es requisito indispensable para circular. Su baja disponibilidad—originada en cambios regulatorios, déficit financiero del sistema y altos niveles de fraude, evasión y accidentalidad—limita la capacidad de los consumidores, especialmente de estratos 1, 2 y 3, para adquirir y usar motocicletas, afectando la movilidad y la actividad económica de los hogares y empresas, y reduciendo el tamaño efectivo del mercado.

Barreras por acceso a financiamiento del consumidor.

Las restricciones crediticias, el aumento en tasas de interés o la disminución en la aprobación de créditos para motocicletas afectan la capacidad del consumidor colombiano para adquirir estos bienes, especialmente en estratos 1 a 3. Cuando el financiamiento se encarece o disminuye, se reduce de manera inmediata el tamaño del mercado disponible, creando una barrera indirecta que limita el crecimiento del sector y la entrada de nuevos modelos o líneas de producto.

Barreras derivadas de medidas arancelarias.

Gran parte de los insumos, componentes y productos comercializados por **SMDC** están ligados a los procesos de importanto; por lo tanto, la alta volatilidad del tipo de cambio y los costos logísticos internacionales pueden tener como efecto una elevación de los precios finales al consumidor, en especial cuando estas se originan a partir de la imposición de tarifas arancelarias adoptadas por países extranjeros en el marco de procesos de negociación de tratados o acuerdos comerciales, o como medidas políticas de presión en el contexto de desacuerdos comerciales.

Barreras regulatorias por trámites y requisitos locales.

Ciertos procesos administrativos—como las certificaciones técnicas, homologaciones, expedición de licencias—pueden convertirse en barreras de entrada para la comercialización de nuevas referencias o modelos. Estos procesos pueden limitar la disponibilidad de productos y el acceso a los mismos por parte de los consumidores, como el caso de la limitación de comercialización de motocicletas con cilindraje igual o superior a 150cc sin ABS en virtud de la Resolución 20223040062115 del Ministerio de Transporte, o la adopción de nuevos requisitos para la adquisición o renovación de licencias de conducción, entre otros.

5.2. Contexto Interno.

Motocicletas.

Suzuki Motor de Colombia S.A., desde el año de 1982 desarrolla en Colombia actividades de ensamblaje, fabricación y comercialización de motocicletas, las cuales llegan al consumidor final a través de sus almacenes directos o terceros que forman parte de su "red de distribución".

Este modelo, distribuido en 3 regiones y 7 zonas, toma en cuenta los siguientes aspectos:

Concesionarios.

Concesionarios 3S: Venta de motocicletas, venta de repuestos y servicio técnico (talleres) - 252 puntos.
Concesionarios 2S: Venta de motocicletas y venta de repuestos - 9 puntos.
Concesionarios 1S: Venta de motocicletas - 17 puntos.

Almacenes y puntos de venta.

SMDC cuenta con 36 almacenes directos a nivel nacional con categoría 3S.

De igual manera, **SMDC** cuenta con 29 puntos de venta en el territorio colombiano.

Motores fuera de borda.

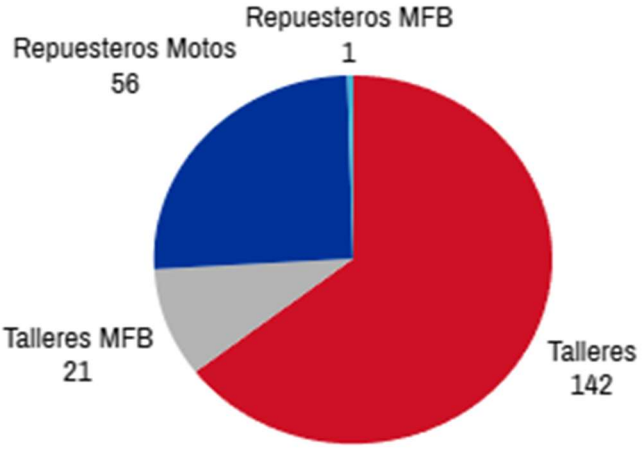
SMDC ha segmentado sus lineas de comercialización en tres vertientes principales: Caribe, Pacífico y Amazonas.

La comercialización se hace a través de una red de distribución que cuenta con 54 distribuidores y 5 astilleros.

Repuestos.

La manera en que **SMDC** realiza la competencia intermarcaria en este segmento del mercado, coincide con la forma en que lo hace la mayoría de sus competidores para llegar al consumidor final, esto es, comercializando los repuestos y prestando servicio técnico de talleres, a través de almacenes directos, concesionarios, repuesteros y talleres autorizados.

Las cifras actualizadas de distribuidores 1S y 2S de repuesteros y talleres autorizados de **SMDC** son:



MFB: Motores fuera de borda.

Para abordar con mayor profundidad la información sobre los contextos internos y externos de **SMDC** ver:

- (Anexo 3) Datos Contexto Externo.
- (Anexo 4) Datos Contexto Interno.

6. POLÍTICAS.

6.1 Política de Competencia.

SMDC adopta la presente política de competencia como una manifestación de su compromiso con el cumplimiento de las normas que promueven la libre y sana competencia en el mercado.

Esta política busca orientar la actuación de **SMDC** frente a:

6.1.1 Política de Competencia frente a su mercado horizontal (Intermercaria):

Consciente del papel protagónico que ocupa en el mercado nacional de motocicletas, motores fuera de borda, repuestos y servicios posventa, **SMDC** reafirma su compromiso de competir lealmente dentro de los principios de la libre empresa, la eficiencia económica y el respeto por los derechos de los consumidores.

En desarrollo de este compromiso, **SMDC** estipula lo siguiente:

Actividades permitidas y promovidas.	Prohibiciones.
• Competir en el mercado mediante estrategias comerciales legítimas, sustentadas en la innovación, la calidad de sus productos y la eficiencia en sus procesos. • Participar en el mercado ofreciendo bienes y servicios sustitutos que amplíen las opciones de elección para los consumidores. • Promover relaciones de competencia sana y transparente, garantizando el respeto a las reglas del mercado y la independencia empresarial de los competidores. • Implementar controles y mecanismos de seguimiento a los riesgos detectados para prevenir materialización de conductas restrictivas y asegurar el cumplimiento de la normativa vigente.	• Celebrar acuerdos, convenios o prácticas concertadas con competidores que tengan por objeto o efecto fijar precios, repartirse mercados, limitar la producción o restringir la competencia o cualquier conducta que contravenga lo establecido en el artículo 47 del Decreto 2153 de 1992. • Ejecutar actos que constituyan restricciones ilegales a la competencia, como influir en políticas de precios de terceros o negar injustificadamente el suministro de bienes o servicios, según el artículo 48 del mismo decreto. • Participar en conductas que puedan enmarcarse en la cláusula general de restricción a la libre competencia prevista en el artículo 1 de la Ley 155 de 1959.

	• Implementar o tolerar medidas que constituyan barreras artificiales de entrada o permanencia para otros competidores en el mercado. • Incurrir en prácticas de competencia desleal que puedan distorsionar el mercado y afectar la libre competencia económica.

6.1.2 Política de Competencia frente a su red de distribución (mercado vertical):

SMDC reconoce a su red de distribución como el principal canal de comercialización de la marca y, en consecuencia, establece las siguientes acciones y prohibiciones para asegurar relaciones comerciales transparentes, autónomas y ajustadas a las normas de libre competencia económica:

Actividades permitidas y promovidas.	Prohibiciones.
• Mantendrá y fortalecerá la red de distribuidores para competir en el mercado de motocicletas, motores fuera de borda y servicios posventa. • Promover relaciones comerciales basadas en el respeto, la independencia y la autonomía de los distribuidores, evitando cualquier injerencia en sus decisiones empresariales. • Facilitar información veraz y oportuna que permita a los distribuidores participar en condiciones de igualdad en procesos de contratación pública o privada. • Incentivar a los distribuidores para la adopción de buenas prácticas en materia de libre competencia económica a través de mecanismos de formación y capacitación de manera completamente voluntaria.	• Influir directa o indirectamente en la fijación de precios de venta al público por parte de los distribuidores. • Ejecutar o tolerar actos de retaliación frente a los distribuidores por las políticas de precios que adopten. • Utilizar la relación contractual o comercial con los distribuidores para condicionarlos en la adquisición de productos o servicios que puedan entender como ventas atadas. • Solicitar información a los distribuidores multimarca que puedan estar protegidas por cláusulas de confidencialidad pactadas con la competencia horizontal. • Negar o retrasar de manera injustificada la expedición de certificaciones que realice la red de distribución para participar en el mercado de compras públicas o privadas. • Obstruir, limitar o prohibir la participación de la red de distribución en procesos de contratación pública o privada.

6.1.3 Política de Competencia frente al Consumidor:

Suzuki Motor de Colombia S.A, siempre ha comprendido que la libre competencia, tiene como uno de sus principales objetivos, la protección y el beneficio del consumidor. Por esta razón, reconfirma su respeto a la libre competencia y

reconoce que esto contribuye para que las decisiones de compra del consumidor sean tomadas como consecuencia de la claridad en la información sobre la calidad, idoneidad y seguridad de los productos y servicios que **SMDC** pone en el mercado.

Las políticas de competencia frente al consumidor son las siguientes:

- Cumplir los protocolos de verificación de las piezas publicitarias que se originen desde el departamento responsable al interior de la empresa, los cuales permitan identificar que no se incurra en ningún tipo de engaño o distorsión de la realidad y lo publicitado directamente por **SMDC**.

- El consumidor de **SMDC**, cuenta con un canal de información en el sitio web www.suzuki.com.co en el cual encontrará las piezas oficiales de publicidad que contengan las características de sus productos y servicios. **SMDC** dispone de la línea telefónica 018000117898 y del móvil 300 9108092 para resolver las inquietudes del consumidor respecto a calidad, idoneidad y seguridad de los productos que los consumidores adquieran.

- En caso de que **SMDC** desempeñe el papel de intermediador entre un tercero (aseguradoras, financieras, entre otros) y el consumidor, se asegurará de que dicha intermediación sea opcional y no como un servicio obligatorio y atado a la compra.

6.1.4 Política de Competencia frente a sus Proveedores:

Los proveedores representan para **SMDC** un aliado estratégico de la mayor importancia en la operación de su actividad y se caracterizan por tener con la empresa una relación comercial de largo plazo que promedia los 14 años de antigüedad.

La política de competencia frente a estos terceros consiste en:

- Respetar las normas relacionadas con el derecho de la competencia en los negocios jurídicos que con ellos se realice.
- **En caso de propuestas equivalentes en servicio, precio y calidad, se podrá preferir al proveedor que demuestre el diseño e implementación de buenas prácticas en materia de libre competencia económica.**
- Continuar transfiriendo conocimiento, ciencia y tecnología japonesa a los proveedores para seguir ofreciendo productos que trasladen beneficios y ventajas competitivas a los distribuidores y productos de calidad a los consumidores.

6.1.5 Política de Competencia en el comercio exterior:

En su calidad de exportador y actor del mercado, **SMDC** reafirma su compromiso con el cumplimiento de las normas sobre libre competencia económica establecidas en la legislación colombiana, en las Decisiones 285 de 1991 y 608 de

2005 de la **Comunidad Andina de Naciones (CAN)**, y en las recomendaciones internacionales de la **OCDE** sobre buenas prácticas en materia de libre competencia económica.

En este sentido, la política de competencia de **SMDC** respecto al comercio exterior se desarrollará bajo los siguientes lineamientos:

1. **SMDC** observará estrictamente las normas de la **CAN** y las disposiciones nacionales de libre competencia de los países donde exporta, evitando cualquier conducta que pueda restringir, impedir o distorsionar el comercio intracomunitario.
2. **SMDC** se abstendrá de realizar o tolerar acuerdos, actos y cualquier práctica que restrinja o limite la competencia en los mercados de las jurisdicciones internacionales en las que participe.
3. **SMDC** hará seguimiento de los mecanismos de control y monitoreo para identificar y mitigar riesgos de infracción a las normas andinas de competencia, especialmente en operaciones de exportación y distribución en otros países miembros.
4. **SMDC** prestará su colaboración con las autoridades nacionales de competencia y la Secretaría General de la CAN cuando sea requerida información o se inicien investigaciones.

6.2. Política de Gestión de Riesgos.

En **SMDC** entendemos que la libre competencia no solo depende del cumplimiento normativo, sino también de una gestión proactiva de riesgos. Con la implementación de esta política, buscamos asegurar que los riesgos asociados a prácticas restrictivas de la libre competencia económica sean identificados, evaluados y tratados de manera preventiva, aplicando estándares nacionales e internacionales (Norma ISO 31000:2018 y NTC 6378: 2020), buscando acciones oportunas para reducir su probabilidad de ocurrencia.

Principios de la Política:

- **Prevención**: Identificar riesgos antes de que se materialicen.
- **Orientación**: Brindar asesoría oportuna para evitar conductas restrictivas.
- **Control**: Implementar mecanismos de monitoreo y reporte.
- **Responsabilidad**: Involucrar a todas las áreas en la gestión activa de riesgos.

¿Cómo lo hacemos?

- **Consultas al Oficial PLCE**: Todo colaborador podrá acudir al **Oficial PLCE** para resolver dudas sobre prácticas comerciales, acuerdos o decisiones que puedan generar riesgos frente al régimen de libre competencia. Este mecanismo busca orientar al colaborador y evitar la materialización de conductas restrictivas.

- **Canal de denuncias**: **SMDC** dispone de un canal para denunciar actividades que se consideren contrarias a las buenas prácticas de competencia (numeral 6.4. del manual).

- **Instrumentos de Gestión de Riesgos**: **SMDC** implementa una matriz de riesgos y controles **PLCE** L-PCL-003 (Anexo 5), que permite identificar los riesgos inherentes a los que se encuentra expuesta la empresa, de acuerdo con su contexto interno y externo, así como los factores de riesgo. Estos riesgos cuentan con su valoración (cálculo de probabilidad e impacto), y el diseño e implementación de controles preventivos y detectivos para cada uno de los riesgos identificados, permitiendo conocer el riesgo residual para cada uno de los procesos. Los controles incluyen políticas internas, procedimientos específicos, cláusulas contractuales, capacitaciones periódicas y mecanismos de monitoreo que aseguren la efectividad del programa.

  Entendiendo que los controles deben ser revisados para comprobar su eficacia **SMDC** ha diseñado la Matriz seguimiento a controles y planes de contingencia **PLCE** L-PLC-004 (Anexo 6), en la cual se establece los mecanismos utilizados por el **Oficial PLCE** para realizar dicha evaluación: i) Revisiones periódicas a los procesos; ii) reuniones con los departamentos transversales; iii) seguimiento a indicadores del **PLCE**, y; iv) informes a la Junta Directiva. Lo anterior queda documentado bajo los parámetros establecidos en el numeral 7.3 sobre el procedimiento de documentación y archivo del presente manual.
  Cuando **SMDC** desarrolle un nuevo modelo de negocio, producto o servicio, o modifique aspectos sustanciales de su estructura u operación, la matriz de riesgos y controles será actualizada de manera inmediata, para evidenciar los nuevos riesgos inherentes, adopción de controles y riesgos residuales que respondan de manera satisfactoria a la nueva realidad del negocio.

  Estos instrumentos de gestión de riesgos y controles deben ser revisados por el **Oficial PLCE**, por lo menos una vez al año, para evidenciar que los riesgos allí descritos correspondan a la realidad de la empresa, y revisar la eficacia de los controles diseñados e implementados.

- **Indicadores KPI- KRI**: La política contempla el uso de indicadores clave de desempeño (KPI) y de riesgo (KRI) para monitorear la efectividad del **PLCE**. Los KPI permiten medir el cumplimiento de actividades preventivas, como la ejecución de capacitaciones, la actualización de políticas, implementación de controles, entre otros; mientras que los KRI se enfocan en alertar sobre situaciones que incrementan la exposición a riesgos. Estos indicadores se revisan de manera semestral con la **Junta Directiva** para garantizar la mejora continua y la alineación con los objetivos del programa. Lo anterior queda documentado en los informes semestrales a este máximo órgano de administración y hace parte de la documentación custodiada bajo los parámetros establecidos en el numeral 7.3 sobre el procedimiento de documentación y archivo del presente manual**.**

6.3. Política de Comunicación Interna y Externa.

La comunicación del **PLCE**, tanto interna como externa, es un pilar esencial para su correcta implementación, pues permite que los colaboradores de **SMDC**, los terceros con los que la empresa se relaciona y el público en general conozcan sus lineamientos, comprendan sus obligaciones y adopten las buenas prácticas de competencia que promueve. A través de una divulgación clara, oportuna y accesible, **SMDC** asegura que el programa sea comprendido, aplicado y fortalecido en todos los niveles, contribuyendo así a la prevención, detección y gestión adecuada de conductas contrarias a la libre competencia.

6.3.1. Comunicación Interna:

Para los colaboradores y directivos de **SMDC**:

- Realizar por lo menos una vez al año una (1) jornada de capacitación en modalidad presencial. El número de jornadas de capacitación se extenderá de acuerdo con las necesidades determinadas por la **Junta Directiva**, el **Oficial PLCE** o a solicitud de los departamentos transversales.
- Desarrollar una jornada virtual anual para gerentes y colaboradores de almacenes directos a nivel nacional.
- Realizar un curso anual de manera asincrónica con su respectiva certificación de aprobación para los colaboradores y directivos de departamentos transversales.
- Implementar evaluaciones individuales de aprendizaje en cada ciclo de capacitación, cuyos resultados serán conservados bajo la política de documentación y archivo del **PLCE**.
- Incluir en las capacitaciones temas relacionados con el derecho de la competencia, riesgos de prácticas restrictivas, detección temprana de señales de alerta, y responsabilidades de los colaboradores bajo el programa.
- Fomentar el conocimiento y uso del canal de denuncias del **PLCE**, como herramienta para reportar comportamientos contrarios a las políticas de libre competencia.
- Difundir de manera trimestral piezas de comunicación sobre temas de libre competencia económica, el **Manual PLCE**, pronunciamientos relevantes de la **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)** o buenas prácticas empresariales en materia de competencia.

6.3.2. Comunicación Externa:

- Publicar y mantener disponible en el sitio web oficial www.suzuki.com.co el **Manual PLCE** y sus versiones actualizadas, indicando su fecha de publicación y vigencia.
- Informar a las terceras partes con las cuales **SMDC** establezca relaciones comerciales sobre la existencia del **PLCE** y su publicación en la página web.

6.3.3. Comunicación frente a la Red de Distribución:

- Incorporar en los nuevos contratos y otrosíes celebrados con la red de distribución el compromiso que tienen de conocer las buenas prácticas establecidas en el **Manual PLCE**.
- Mantener a disposición de la red de distribución en la plataforma **CHI-E** de **SMDC** un módulo de capacitación virtual, enfocado en el derecho de la competencia y la prevención de prácticas restrictivas.
- Exigir a los nuevos miembros de la red de distribución en los términos del contrato de suministro, el certificado que arroja la plataforma **CHI-E** sobre la aprobación del curso sobre libre competencia económica para el perfeccionamiento y permanencia de dicho contrato.
- Difundir de manera semestral piezas de comunicación sobre temas de libre competencia económica, el **Manual PLCE**, pronunciamientos relevantes de la **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)** o buenas prácticas empresariales en materia de competencia.

6.4. Política Canal de Denuncia.

El compromiso de **cero tolerancia** frente a las prácticas contrarias a la libre competencia requiere de canales de comunicación que permitan su conocimiento y faciliten su detección. Por esta razón **Suzuki Motor de Colombia S.A**, ha dispuesto de cuatro (4) canales de comunicación para recibir las denuncias de manera verbal y escrita por medios digitales o físicos:

En todo caso, cualquier comunicación recibida por otro canal diferente a los establecidos y que esté relacionada con denuncias de posibles conductas contra el **PLCE**, debe ser remitida de manera inmediata al **Oficial PLCE**.

Frente al procedimiento para la correcta aplicación de esta política en cabeza del **Oficial PLCE**, se determina:

- Será el responsable de recibir las denuncias que lleguen por cualquier de los canales de comunicación dispuestos por **SMDC**.

- Una vez recibida la denuncia se seguirá lo dispuesto en el Procedimiento de Contingencias del presente manual.

- Las denuncias recibidas deberán ponerse en conocimiento de la **Junta Directiva** de **SMDC**, en un término no superior a los 5 días hábiles siguientes después de su conocimiento.

- Llevar un registro de las denuncias presentadas a través de los canales con un resumen de los hechos, identificación de las partes, las medidas adoptadas y las conclusiones de cada caso en particular (anexo 8).

Constituye una obligación de todos los colaboradores con **SMDC** la denuncia de las conductas anticompetitivas que conozcan o lleguen a conocer.

6.5. Política de Protección al Denunciante.

SMDC garantiza que:

- El denunciante de una posible conducta anticompetitiva sancionable no será objeto de represalia, castigo, sanción, venganza, agresión u ofensa por parte de ninguna persona vinculada con **SMDC.** En caso de que se presente, la empresa se compromete a tomar las medidas necesarias para mitigar, corregir, y/o sancionar la conducta.

- Los cuatro (4) canales para recibir las denuncias estén diseñados para que colaboradores, miembros de la red de distribución de **SMDC**, clientes o cualquier persona, de manera anónima o pública puedan presentar sus denuncias frente a actos, situaciones o comportamientos contrarios a la libre competencia.

- La responsabilidad de este compromiso recae sobre la **Presidencia** de **SMDC** que, a través de las Departamentos de Dirección Administrativa y la Gerencia de Gestión Humana, deberá velar porque dicha política se cumpla al interior de la compañía.

6.6. Política de colaboración con las autoridades.

SMDC tiene por principio la colaboración con las autoridades en la investigación de presuntas infracciones al orden jurídico; y en materia de competencia declara y renueva su interés de colaborar con la **Superintendencia de Industria y Comercio (SIC)** como máxima autoridad para investigar prácticas restrictivas de la competencia.

Para este fin se tienen las siguientes medidas:

- Informar de manera inmediata de los requerimientos por parte de la **SIC**, a través de correo electrónico a la **Junta Directiva** y la **Presidencia** de **SMDC**.

- Solicitar al departamento encargado la información requerida para la contestación del requerimiento. La respuesta a la solicitud debe realizarse de la manera más expedita posible. Corresponderá al **Oficial PLCE** hacer el seguimiento correspondiente para que la misma sea entregada.

- En ningún caso se podrán dejar requerimientos sin respuesta.

- Para dar respuesta a los requerimientos se deberá atender los términos legales o establecidos por la autoridad y las indicaciones o exigencias que sean dadas para esa respuesta. En caso de que se prevean dificultades para brindar respuesta en término deberá mantenerse comunicación constante con la autoridad, realizar envíos parciales de información o solicitar prórroga para su entrega.

En el caso de las visitas realizadas por la autoridad de competencia (**SIC**), toda información, documentación o equipo que sea requerido deberá ser puesto a disposición de la entidad de manera inmediata o en el menor tiempo posible. Se designa como responsable para atender las visitas por parte de la autoridad al **Oficial PLCE** y de conformidad con el protocolo de visitas establecido en el la guía del **PLCE** (anexo 9).

7. PROCEDIMIENTOS.

7.1. Procedimiento de Contratación.

7.1.1. Contratación Privada:

En los contratos que pretenda celebrar **SMDC** con personas naturales y jurídicas de carácter laboral, de prestación de servicios, con proveedores y con la red de distribución, incluirá dentro de su política de conocimiento de terceros la debida diligencia focalizada a detectar antecedentes sancionatorios de las posibles contrapartes por vulneración al régimen de Libre Competencia Económica en Colombia. **SMDC**, dará prelación a los terceros que no hayan sido sancionados por conductas anticompetitivas cuando sea posible, en los términos planteados en el Procedimiento de Contratación Privada PLCE P-PLC-002 (Anexo 10).

7.1.2. Procedimiento de Contratación Estatal.

SMDC participará en los procesos de contratación estatal guiada por los principios de igualdad, transparencia, pluralidad de oferentes, responsabilidad, economía e imparcialidad, entre otros. Todas las actuaciones estarán orientadas a garantizar una competencia libre asegurando que sus decisiones y propuestas se elaboren de manera autónoma, objetiva y en estricto apego a dichos principios.

Durante la preparación, presentación y ejecución de cualquier oferta o contrato, **SMDC** procederá conforme al procedimiento definido en el Anexo 11, el cual establece las etapas internas que deben cumplirse. En este marco, la empresa garantizará la elaboración independiente de sus propuestas, el manejo seguro y confidencial de la información propia o recibida durante el proceso, y la prohibición absoluta de intercambiar o coordinar información sensible con terceros que pueda afectar la libre competencia.

El **Oficial PLCE** realizará seguimiento preventivo al desarrollo de los procesos en los que participe **SMDC** y verificará la aplicación del procedimiento previsto en el Anexo 11. Cualquier situación que pueda comprometer los principios de la contratación pública o las políticas del **PLCE** será reportada a través de los canales de denuncia y tratada conforme a los mecanismos de control y contingencia establecidos en el programa.

7.1.3. Procedimiento de Expedición de Certificaciones.

El Departamento Jurídico estará a cargo del procedimiento de expedición de certificaciones dirigidas a los miembros de la red de distribución de **SMDC** y los terceros ajenos a la red que mantenga o hayan mantenido relaciones comerciales con **SMDC** y las soliciten para participar en procesos de contratación pública o privada.

Toda solicitud de certificación deberá ser presentada a través de los canales oficiales establecidos en el documento **"Instructivo para la Solicitud de Expedición de Certificaciones (I-DIR-003)" (Anexo 12)**, que hace parte del sistema de gestión documental de **SMDC**.

Sumado a lo anterior, se tomarán en cuenta las siguientes reglas:

- Si el solicitante pertenece a la red de distribución, la certificación deberá emitirse de manera oportuna, garantizando su entrega dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la recepción de la solicitud o dentro del plazo establecido por el cronograma del proceso de contratación pública o privada.
- Si el solicitante es un tercero ajeno a la red, la certificación será expedida oportunamente y bajo los mismos criterios, siempre y cuando repose en el archivo de **SMDC** información sobre las relaciones comerciales suscritas con el mismo, de conformidad con la regulación en materia de archivo.

Cuando **SMDC** y un distribuidor o tercero coincidan como oferentes en un mismo proceso, el Departamento Jurídico deberá:

- Expedir la certificación solicitada al distribuidor o tercero dentro de los plazos de ley y el procedimiento, sin restricción ni retraso injustificado.
- Garantizar igualdad de trato y evitar conductas que puedan interpretarse como actos restrictivos de la competencia.

El Departamento Jurídico reportará de manera mensual al **Oficial PLCE** el control de expedición de las certificaciones indicando: i) Número de solicitudes; ii) número de certificaciones expedidas; iii) cuántas entregadas dentro del término del procedimiento; iv) cuántas por fuera del término, y; v) las razones que llevaron a la expedición tardía de las certificaciones. Su seguimiento se presentará en los informes trimestrales y semestrales presentados por el Oficial **PLCE** a Junta Directiva.

7.2. Procedimiento Disciplinario Interno.

SMDC con el fin de garantizar que al interior de la empresa sean investigados los hechos que involucren a colaboradores por incumplir el **Manual PLCE**, así como por facilitar, colaborar, autorizar, ejecutar o tolerar una práctica restrictiva de la libre competencia, ha reformado el reglamento interno de trabajo e introdujo la obligación del empleador de velar por el cumplimiento del **PLCE**, a su vez que estipuló obligaciones y prohibiciones para los colaboradores con relación a las buenas prácticas para la Protección de la Libre Competencia Económica en Colombia.

Para cumplir con el debido proceso, **SMDC** adicionó un capítulo especial en el reglamento interno de trabajo en el que se contempla un procedimiento disciplinario dividido en dos etapas:

La primera etapa consiste en una investigación preliminar a cargo del **Oficial PLCE** quien, en caso de encontrar mérito debidamente justificado, trasladará la investigación formal a un comité disciplinario interno creado especialmente para el funcionamiento del **PLCE** conformado por el **Presidente**, el responsable del Departamento de Gestión Humana y el **Oficial PLCE**. Si este comité, encuentra razones para sancionar a los investigados, deberá trasladar a la **Junta Directiva** el proceso disciplinario para que sea el máximo órgano social de **SMDC** el que decida en última instancia la necesidad y el tipo sanción.

El nivel de las consecuencias disciplinarias dependerá de la gravedad de los hechos y podrá consistir en llamados de atención, suspensión del cargo o despido con justa causa. Durante todas las etapas de la investigación se respeta el debido proceso, garantizando el ejercicio de los derechos de audiencia, defensa y contradicción de los disciplinados.

El acápite relacionado con el **PLCE** en el Reglamento Interno de Trabajo hace parte integral de este manual de PLCE R-GHU-001 (Anexo 13).

7.3. Procedimiento de Documentación y Archivo

SMDC incorpora el presente manual a su sistema de gestión documental "ISODOC", con el objetivo que haga parte integral de la información a la que tienen acceso las personas de los departamentos trasversales del programa.

Así mismo, **SMDC** garantizará el correcto almacenamiento y custodia de los documentos e información que hacen parte del programa, de acuerdo con los lineamientos de protección y reserva de información establecidos en **SMDC**:

- El **Oficial PLCE**, será el encargado del manejo y archivo de la documentación frente a la implementación de las políticas de: canal de denuncia, procedimiento de contingencia, proceso disciplinario interno, política comunicación interna y externa, política de gestión de riesgos, la materialización de conductas y demás información que considere relevante para el correcto funcionamiento del **PLCE**.

- La documentación podrá reposar en medio físico o magnético.

- Deberá asegurarse que el medio en el que esté contenida la información sea seguro, garantice su confidencialidad y mantenga su integridad.

- El acceso a la información será restringido a personas autorizadas para el efecto y se debe garantizar la confidencialidad y protección de esta.

- La documentación del **PLCE** deberá seguir los parámetros establecidos por el departamento de auditoría interna dentro del sistema de gestión de calidad de **SMDC**, en cuanto codificación y demás características que se requieran.

- La documentación será conservada por el periodo de tiempo dispuestos en la normatividad aplicable. En caso de que no se disponga de un término, éste será de diez (10) años contados a partir de la fecha de su registro. (Art. 28 Ley 962 de 2005 Racionalización de la conservación de libros y papeles de comercio).

La implementación de este procedimiento tendrá en cuenta los siguientes anexos:

- (Anexo 16) Instructivo para controlar copias de seguridad equipos de cómputo.
- (Anexo 17) Política de seguridad de información.

7.4. Procedimiento de Monitoreo y Vigilancia.

Se establece un plan de monitoreo y vigilancia del presente programa que permita evaluar que las políticas, procedimientos y funciones establecidas estén siendo aplicadas y las mismas sean efectivas para evitar conductas o prácticas restrictivas de la competencia. Para ello se tiene en cuenta:

a) Reuniones cada cuatro (4) meses de los departamentos transversales del programa con el **Oficial PLCE**.

b) Informes trimestrales escritos elaborados por el **Oficial PLCE** dirigidos a la **Junta Directiva** que permita revisar los avances de la ejecución del programa.

c) Informes semestrales del **Oficial PLCE** presentados en reunión a la **Junta Directiva** con el seguimiento a los indicadores KPI y KRI del programa. Lo anterior deberá constar con su respectiva acta que deje evidencia del pronunciamiento del máximo órgano frente a la implementación del programa.

d) El seguimiento a las alertas que se presenten por parte de las Departamentos transversales o del **Oficial PLCE** para conocer y realizar una detección temprana de las posibles conductas.

e) Se realizará, cada semestre, la ejecución de ejercicios de verificación tipo auditoría con el propósito de evaluar la capacidad de manejo y gestión del archivo documental relacionado con el **PLCE** por parte de los departamentos transversales al programa. Estas verificaciones permitirán comprobar la correcta organización,

disponibilidad y trazabilidad de la información, así como la aplicación de los procedimientos establecidos para la conservación de evidencias. Los resultados obtenidos serán documentados en un informe de hallazgos y recomendaciones, el cual hará parte del informe semestral presentado a la **Junta Directiva**.

Para todo lo anterior, **SMDC** conservará el registro de las acciones como evidencia de la ejecución de este plan de monitoreo y vigilancia, y sus resultados serán tomados como insumo principal para el plan de mejora continua.

7.5. Procedimiento de Contingencia.

Este procedimiento tiene como objetivo garantizar una respuesta rápida y efectiva ante contingencias o presuntos casos relacionados con prácticas anticompetitivas, asegurando la preservación de evidencias, el registro en la matriz de controles y planes de contingencia **PLCE L-PLC-004 (Anexo 7)** y el seguimiento hasta el cierre del caso.

El **Oficial PLCE** liderará la verificación y gestión de la contingencia, con la aplicación de las siguientes actividades:

a. Identificación y Registro:

Ante la ocurrencia de una contingencia o presunto caso, registrar el evento en la matriz de seguimiento a controles y planes de contingencia PLCE L-PLC-004 (Anexo 7).

b. Verificación Inicial.

- Confirmar la efectiva ocurrencia de los hechos y la forma como se dieron.
- Verificar si los hechos configuran una conducta anticompetitiva.
- Identificar los involucrados y su nivel de responsabilidad.
- En caso de requerirse, solicitar información adicional al denunciante, a los Departamentos donde presuntamente se cometieron los hechos, o a las personas relacionadas con los mismos.

c. Preservación de Evidencias.

- Asegurar la conservación de toda la documentación relacionada (correos, contratos, registros internos).
- Prohibir la eliminación o alteración de información vinculada al caso.

d. Reporte a Junta Directiva.

- Cuando de la investigación resulte que los hechos constituyen conductas que atenten contra la libre competencia en las que se evidencie participación de empleados de la empresa, los hechos se pondrán en conocimiento de la **Junta Directiva**, en un término no mayor a los 3 días hábiles, y se llevará a cabo lo contemplado en el Procedimiento Disciplinario Interno del **PLCE**.

e. Monitoreo y Cierre.

- Realizar seguimiento hasta la resolución del caso.
- Registro en la matriz de controles y planes de contingencia **PLCE L-PLC-004 (Anexo 7)**
- Generar un Informe Final de Contingencia, documentando hallazgos, acciones tomadas y recomendaciones.

8. PLAN DE MEJORA CONTINUA.

El proceso de mejora continua del **Programa de Protección para la Libre Competencia Económica** (**PLCE**) es un componente esencial para garantizar su efectividad, la gestión de riesgos, fortalecimiento de cultura de cumplimiento y asegurar que las acciones implementadas generen resultados medibles.

El **Oficial PLCE** lidera la evaluación permanente del programa, identificando oportunidades de mejora y coordinando acciones correctivas y preventivas en articulación con la **Junta Directiva**, que participa activamente en la revisión de resultados y la formulación de recomendaciones de mejora.

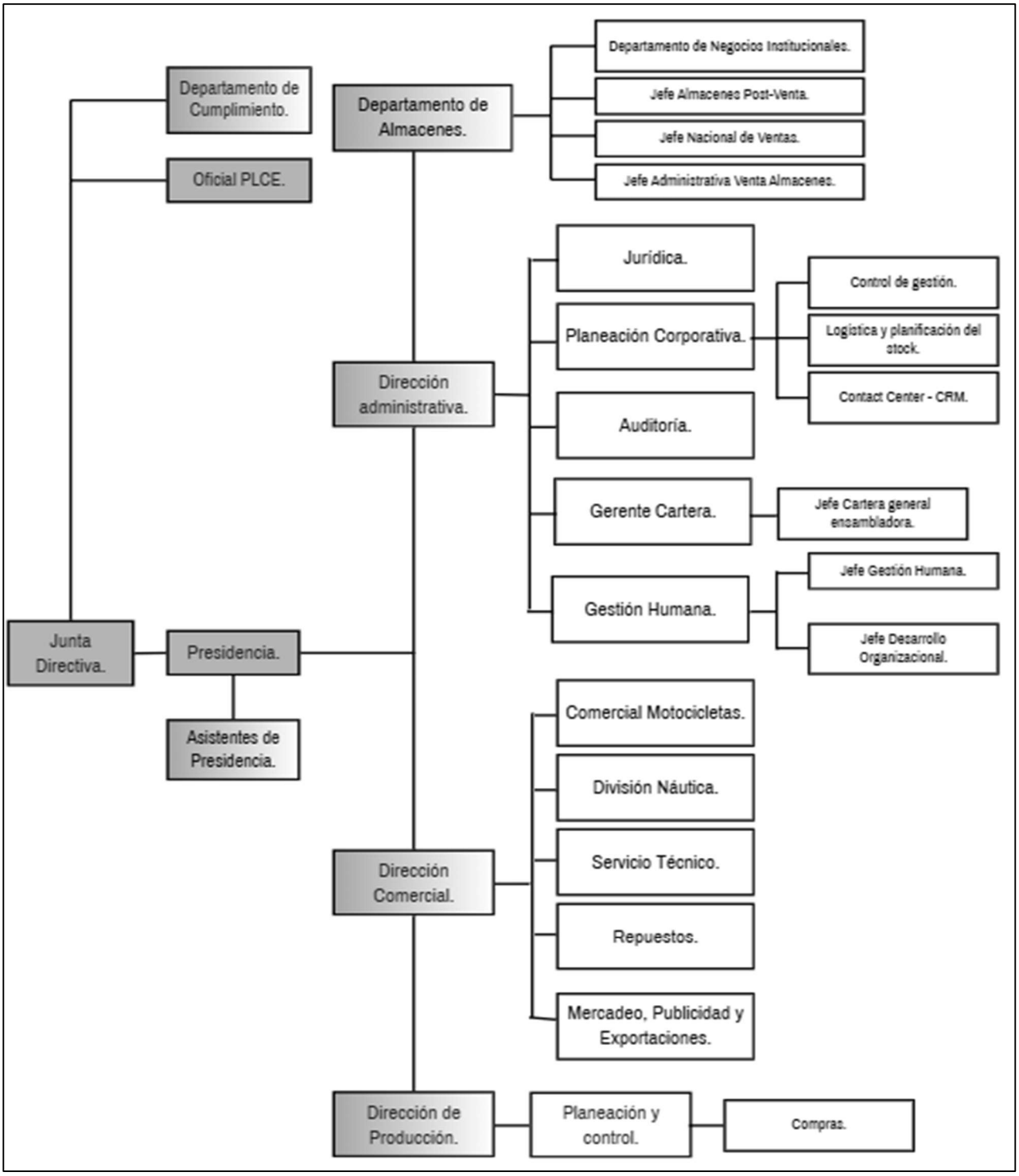
Durante cada ciclo anual, el **Oficial PLCE** recopila información proveniente de los indicadores KPI y KRI del programa, la revisión de la matriz de riesgos y controles, auditorías internas, reportes recibidos a través del canal de denuncias, consultas realizadas al **Oficial PLCE** y la matriz de seguimiento a controles y contingencias. Con base en este análisis, identifica y plantea oportunidades de mejora que pueden implicar ajustes en políticas, procedimientos, matrices de riesgos y controles, mecanismos de capacitación, estrategias de comunicación y cualquier otro elemento necesario para fortalecer la efectividad del programa.

Todas las oportunidades de mejora se consolidan en el informe anual del programa, presentado por el **Oficial PLCE** ante la **Junta Directiva**. Este órgano, además de evaluar y aprobar las acciones propuestas, puede plantear directamente las oportunidades de mejora que considere pertinentes.

Todas las acciones que resultan de esta revisión anual son implementadas por el **Oficial PLCE**, quien coordina su ejecución con los departamentos responsables, realiza seguimiento periódico y documenta los resultados obtenidos en el informe del siguiente período, asegurando la trazabilidad y efectividad del proceso.

9. ESTRUCTURA - RESPONSABILIDADES Y FUNCIONES.

El **PLCE** orienta las decisiones y la forma de actuar de **SMDC** en el mercado, su implementación se concentra en los departamentos transversales que intervienen en las operaciones donde se toman decisiones relacionadas con la libre competencia. Por esta razón, para efectos del presente manual, se extraen del organigrama general de la compañía aquellos departamentos que cumplen esta función, junto con los colaboradores que los integran, con el fin de definir su rol y responsabilidades dentro del programa.



9.1. Competencias de los colaboradores.

El programa garantiza que el **Oficial PLCE** cuenta con la formación, el conocimiento, la experiencia e idoneidad para desempeñar dicho cargo.

En el mismo sentido, **SMDC** cuenta con un personal formado en distintas áreas y disciplinas del conocimiento que se ha venido complementando con la formación en asuntos directamente relacionados con el derecho de la competencia, proceso que permanecerá bajo los estándares del proceso de mejora continua y los instrumentos de formación y consulta permanente al **Oficial PLCE** que tiene contemplado el programa.

El programa cuenta con un proceso de evaluación y seguimiento individual a los resultados arrojados de los procesos de formación con el fin de identificar oportunidades de mejora en las competencias de los colaboradores durante la implementación del **PLCE**.

- **Anexo 14**: Inclusión de compromiso de cumplimiento al **PLCE** dentro del manual de funciones para los cargos de las Departamentos transversales al **PLCE**.
- **Anexo 15**: Perfil y estudios de los cargos transversales al **PLCE**.

9.2. Funciones dentro del PLCE:

9.2.1. Colaboradores de los departamentos transversales.

- Participar en las jornadas de capacitación sobre libre competencia económica y aplicar en su labor diaria los conocimientos adquiridos.
- Mantener actualizados sus conocimientos sobre el PLCE mediante los procesos de formación, evaluación y retroalimentación establecidos por la empresa.
- Cumplir con todas las políticas, procedimientos y directrices del Manual PLCE y sus anexos.
- Colaborar con el Oficial PLCE en las actividades de prevención, identificación y reporte de riesgos relacionados con la libre competencia.
- Abstenerse de realizar, autorizar, facilitar o tolerar actos que puedan vulnerar las normas sobre libre competencia o las disposiciones del presente Manual.
- Promover buenas prácticas comerciales, leales y transparentes en las relaciones con competidores, distribuidores, proveedores y entidades públicas.
- Mantener la confidencialidad de la información sobre procesos de libre competencia económica obtenida durante el ejercicio de sus funciones y utilizarla únicamente para fines lícitos y propios de la empresa.
- Reportar de manera inmediata al Oficial PLCE cualquier situación, comunicación o conducta que pueda representar una práctica restrictiva de la competencia.
- Contribuir a la construcción de una cultura corporativa basada en la ética, la transparencia y el respeto por las normas de libre competencia.
- Cumplir con las funciones específicas establecidas en el Manual de Funciones (Anexo 13) y mantener el perfil profesional y académico requerido conforme al Anexo 14, garantizando la idoneidad técnica y ética para el desarrollo del programa.

9.2.2. Junta Directiva:

- Velar por el cumplimiento del **Manual PLCE**.
- Aprobar el manual del programa y sus actualizaciones, a través de las correspondientes actas.
- Nombrar el **Oficial de Protección de la Libre Competencia Económica de SMDC**, a través de acta. La Junta Directiva, debe verificar que la persona cumpla con la idoneidad, conocimiento y experiencia que se requiere. El perfil, funciones y responsabilidades del **Oficial PLCE**, está dentro del sistema de gestión documental de **SMDC**. De igual forma, la Junta Directiva debe garantizar la autonomía e independencia del **Oficial PLCE** para el ejercicio de sus funciones.
- Garantizar la destinación de recursos económicos dentro del presupuesto de **SMDC**, para el cumplimiento de las actividades estipuladas en las políticas del programa.
- Realizar el seguimiento al **PLCE**, a través de los informes semestrales presentados por el **Oficial PLCE**. En dichos informes se evidencian los indicadores KPI y KRI del programa, los procedimientos de contingencia aplicados y las acciones ejecutadas para garantizar el correcto y eficiente funcionamiento del programa. Este seguimiento se formaliza mediante actas que documentan el análisis realizado y las decisiones adoptadas por el máximo órgano de gobierno.
- Revisar las oportunidades de mejora del programa presentadas por el **Oficial PLCE** en el informe anual, proponer nuevas recomendaciones y aprobar las acciones que deben implementarse.
- Revisar el informe anual elaborado por el área de auditoría interna de **SMDC** sobre el programa, analizar sus hallazgos y recomendaciones, para adoptar los planes necesarios que garanticen la efectividad y cumplimiento del **PLCE**.
- Verificar que las solicitudes de información y requerimientos realizados por parte de autoridades de inspección, control y vigilancia sobre este programa **PLCE** o sobre posibles conductas contra la libre competencia de **SMDC** sean resueltas a tiempo y en debida forma.

9.2.3. Presidencia:

- Garantizar el compromiso corporativo con la implementación y sostenibilidad del **PLCE**, asegurando que los recursos necesarios estén disponibles para su correcta ejecución.
- Velar por la integración del **PLCE** en la estrategia empresarial, promoviendo decisiones alineadas con el respeto de la libre competencia y la normativa vigente.
- Utilizar el mecanismo de consultas con el **Oficial PLCE** para resolver inquietudes relacionadas con la aplicación del programa y la interpretación de lineamientos sobre libre competencia, asegurando que las decisiones estratégicas se adopten con criterios informados y alineados con la normativa vigente.
- Participar en la definición de acciones estratégicas derivadas de las oportunidades de mejora aprobadas por la Junta Directiva, asegurando su ejecución en los niveles directivos.
- Fomentar la cultura de cumplimiento en la organización, comunicando la importancia del **PLCE** a todos los colaboradores y reforzando su aplicación en los procesos.

- Promover la divulgación sobre lineamientos de buenas prácticas voluntarias en materia de libre competencia hacia los distribuidores.

9.2.4. Oficial PLCE:

- Supervisar la correcta aplicación de las políticas y procedimientos establecidos en el **Manual PLCE**, asegurando su actualización conforme al contexto interno y externo de la compañía, y coordinar las acciones de comunicación y capacitación necesarias para promover la cultura de libre competencia.
- Responder por la implementación y monitoreo permanente del programa **PLCE**.
- Velar por las actualizaciones o modificaciones que requiera el **PLCE** con el objetivo de que siempre esté ajustado a las normas sobre la protección de la libre competencia económica y a la realidad de los procesos de la empresa.
- Diseñar y ejecutar la política de capacitación del **PLCE**, asegurando la coordinación con el departamento de Gestión Humana para la convocatoria, logística y demás aspectos operativos requeridos.
- Emitir conceptos técnicos y jurídicos cuando se le requiera o cuando considere necesario, sobre situaciones que puedan generar riesgos o afectaciones a las políticas de competencia adoptadas en el Programa para la Protección de la Libre Competencia Económica (**PLCE**).
- Realizar informes semestrales a la Junta Directiva de **SMDC**, sobre el programa **PLCE**. Estos informes deberán contemplar: acciones realizadas en el marco del programa, cumplimiento de objetivos, indicadores y oportunidades de mejora detectadas dentro del programa.
- Realizar reuniones cada cuatro (4) meses con los departamentos transversales del programa con el objetivo de revisar en detalle las actividades, procesos y procedimientos de dichas dependencias frente al **PLCE**.
- Dirigir y ejecutar el procedimiento establecido en la política de contingencia del **PLCE** para determinar si un empleado de **SMDC**, incurrió o no en el incumplimiento de las políticas o procedimientos de este programa.
- Diseñar e implementar los procedimientos y formatos internos que se requieran para el correcto funcionamiento del programa **PLCE**, los cuales deben estar en concordancia con el mapa de procesos de **SMDC** en el sistema de control documental "ISODOC", y conforme a su proceso de su certificación de calidad ISO 9001:2015.
- Responder de manera oportuna y en términos legales a los requerimientos de la **Superintendencia de Industria y Comercio**. Tanto los requerimientos como la respectiva respuesta deberán informarse a la Presidencia y Junta Directiva de **SMDC**, así como del estado de dicho proceso, hasta su culminación.

9.2.5. Dirección Administrativa:

- Articular y apoyar los procesos de implementación del programa para la protección de la libre competencia económica.
- Coordinar la expedición de las actas que deban ser suscritas por la Junta Directiva en el marco de la implementación del programa.
- Facilitar los procesos de actualización de los archivos del **PLCE** con los departamentos transversales

9.2.6. Auditoría interna:

- Auditar que los objetivos y políticas del programa de cumplimiento se implementen de manera adecuada y efectiva.
- Evaluar la efectividad y cumplimiento del **PLCE** en **SMDC**. Estos resultados deben ser presentados en informe escrito, con periodicidad de por lo menos una vez al año al Oficial PLCE y a la Junta Directiva de **SMDC**.
- Auditar que los empleados con injerencia en el **PLCE** cumplan con sus funciones y aportes a la implementación del programa **PLCE**.

9.2.7. Departamento de Almacenes:

- Gestionar las comunicaciones con miembros de entidades públicas, asegurando que se desarrollen en respeto de las disposiciones del **PLCE**.
- Remitir al **Oficial PLCE** copia de los convenios celebrados con entidades públicas, en caso de ser requeridos.
- Adoptar buenas prácticas comerciales que garanticen condiciones competitivas transparentes frente a la competencia intermarcaria (horizontal) e intramarcaria (vertical).

9.2.8. Departamento Comercial:

- Dirigir las políticas comerciales y publicitarias de **SMDC**, consultando al **Oficial PLCE** en aquellos aspectos que a opinión del responsable puedan impactar la libre competencia.
- Compartir mensualmente al **Oficial PLCE** las circulares de precios y circulares de precios sugeridos remitidas a la red de distribución.
- Enviar al **Oficial PLCE** los comunicados comerciales relacionados con estrategias, descuentos, disponibilidad de stock o aquellos que a criterio del departamento o del **Oficial PLCE**, puedan impactar la libre competencia y sean enviados a la red de distribución.
- Ejecutar estrategias comerciales que fortalezcan la libre competencia.

9.2.9. Departamento Cumplimiento:

- Ejecutar procesos de debida diligencia para identificar riesgos de incumplimiento del procedimiento de contratación privada del presente manual, derivados de relaciones con terceros que tengan en curso investigaciones o presenten antecedentes en prácticas restrictivas de la competencia.
- Apoyar los procesos de debida diligencia ampliada que determine el **Oficial PLCE**.
- Conservar el archivo y documentación de la implementación del **PLCE**.
- Coordinar con el **Oficial PLCE** los requerimientos sobre la implementación del programa por parte de casa matriz.

9.2.10. Gestión Humana:

- Prestar toda la disposición para la programación y coordinación de las capacitaciones que se lleven a cabo entre los departamentos transversales o la **Junta Directiva** con el **Oficial PLCE**.
- Reportar de manera trimestral al **Oficial PLCE** la incorporación de nuevos miembros o cargos a los departamentos transversales del **PLCE**, así como sus retiros. Si el cambio obedece a los responsables de los departamentos transversales, este deberá ser informado manera inmediata al **Oficial PLCE**.
- Reenviar las piezas divulgación sobre libre competencia económica diseñadas por el **Oficial PLCE** a los miembros de los departamentos transversales.
- Llevar el registro y la actualización de la firma de compromisos con el **Manual PLCE** por parte de los colaboradores de los departamentos transversales al **PLCE**.
- Llevar el registro y garantizar la certificación en el curso CHI-E sobre libre competencia económica por parte de los colaboradores de los departamentos transversales al **PLCE**.
- Llevar los registros de asistencia y enviar las justificaciones de inasistencia de las jornadas de capacitación.
- Participar en el comité disciplinario del **PLCE** de conformidad con el procedimiento disciplinario del **PLCE**.

9.2.11. Departamento Jurídico:

- Verificar el cumplimiento del procedimiento de expedición de certificaciones a miembros de la red de distribución.
- Reportar al **Oficial PLCE** de manera mensual los avances en el cumplimiento de la expedición de certificaciones a miembros de la red de distribución.
- Llevar al registro de actualizaciones de contratos con los miembros de la red de distribución en los que se incorporan los compromisos respecto al **Manual PLCE**.
- Solicitar concepto al **Oficial PLCE** respecto a modificaciones o actualizaciones de los formatos de los contratos suscritos con terceros en lo que corresponda a la libre competencia económica.
- Contar con el inventario de los procesos de contratación de negocios institucionales **SMDC** y de sus almacenes directos con entidades públicas o privadas.

9.2.12. Negocios Institucionales:

- Llevar el registro de los contratos celebrados con entidades públicas o privadas por parte de **SMDC**, incluyendo su modalidad, estado, cumplimiento y vigencia.
- Reportar de manera trimestral al **Oficial PLCE** los negocios institucionales que celebre tenga vigentes **SMDC** con entidades públicas y privadas, así como las cotizaciones que presente la compañía.
- Informar al **Oficial PLCE** sobre toda solicitud o requerimiento que se realice por parte de un funcionario público a **SMDC** por fuera de los canales oficiales de contratación estatal.

10. VIGENCIA.

El presente manual entra a regir a partir del día 2 de enero de 2026, tal como se aprobó mediante acta de Junta Directiva de **Suzuki Motor de Colombia S.A.**

Las modificaciones, eliminaciones o adiciones entrarán a regir a partir de un (1) día calendario después de su publicación.

El Programa de **Protección para la Libre Competencia Económica PLCE** deberá actualizarse por lo menos una (1) vez cada dos (2) años.

Elaboró.	Aprobó.	Versión.
CRL Legal Compliance, Risk and Law S.A.S.	Junta Directiva de **SMDC**.	Versión 001 – Entró en vigencia el 02 de enero de 2023, aprobada mediante Acta No. 437 de Junta Directiva del 28 de diciembre de 2022.
CRL Legal Compliance, Risk and Law S.A.S.	Junta Directiva de **SMDC**.	Versión 002 – Entró en vigencia el 6 de mayo de 2024, aprobada mediante Acta No.459 de Junta Directiva.
CRL Legal Compliance, Risk and Law S.A.S.	Junta Directiva de **SMDC**.	Versión 003 – Entró en vigencia el 2 de enero de 2026, aprobada mediante Acta No. 482 de Junta Directiva del 22 de diciembre de 2025.

11. ANEXOS.

- (Anexo 1) Objetivos **PLCE** L-PLC-001
- (Anexo 2) Indicadores **PLCE** L-PLC-002
- (Anexo 3) Datos Contexto Externo.
- (Anexo 4) Datos Contexto Interno.
- (Anexo 5) Matriz de Riesgos y Controles **PLCE** L-PCL-003
- (Anexo 6) Código de Conducta de **SMDC** CC-GHU-001
- (Anexo 7) Matriz seguimiento a controles y planes de contingencia **PLCE**
- (Anexo 8) Control interno de reportes en canal de denuncias F-PLC-004
- (Anexo 9) Guía Manual **PLCE** (documento interactivo).
- (Anexo 10) Procedimiento de Contratación Privada **PLCE** P-PLC-002
- (Anexo 11) Procedimiento Contratación Estatal **PLCE** P-PLC-001

- (Anexo 12) Instructivo para la solicitud de expedición certificaciones I-DIR-003
- (Anexo 13) Reglamento Interno de Trabajo, hace parte integral de este manual de **PLCE** R-GHU-001
- (Anexo 14) Inclusión de compromiso de cumplimiento al **PLCE** dentro del manual de funciones para los cargos de las Departamentos transversales al **PLCE**.
- (Anexo 15) Perfil y estudios de los cargos transversales al **PLCE**.
- (Anexo 16) Instructivo para controlar copias de seguridad equipos de cómputo.
- (Anexo 17) Política de seguridad de información.