



POLÍTICA EMPRESARIAL DE PROPUESTA DE VALOR PERSONALIZADA DE GRUPO SYS

En el **Grupo SYS**, nos comprometemos a ofrecer propuestas comerciales que no solo sean altamente **competitivas y justas**, sino que también se adapten de forma precisa a las **necesidades específicas** de cada uno de nuestros clientes. Entendemos que el mercado es dinámico y, por ello, hemos diseñado nuestra **Política de Valor Ajustado**. Esta política nos permite evaluar **cotizaciones formales presentadas por ustedes**, emitidas por proveedores legalmente establecidos en Colombia, con el objetivo de construir una **oferta diferencial que maximice el valor** para su operación y sus resultados.

1. Nuestro Compromiso y Principios Rectores

a) Enfoque en el Valor al Cliente: Nos dedicamos a comprender sus desafíos y objetivos para proponer soluciones que generen beneficios tangibles y a largo plazo. Nuestra meta es ser un aliado estratégico en su crecimiento.

b) Transparencia y Equidad: Todas nuestras propuestas serán claras, comprensibles y equitativas. Nos adherimos estrictamente a los principios de la **libre competencia** y la **protección al consumidor** en Colombia, asegurando prácticas leales y transparentes en todo momento.

c) Flexibilidad Competitiva: Creemos en la capacidad de adaptar nuestras ofertas a diversas circunstancias, utilizando criterios objetivos y verificables para construir propuestas que aporten un valor superior.

d) Cumplimiento Legal Riguroso: Esta política opera en estricto cumplimiento de la Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor), la Ley 1340 de 2009 (Libre Competencia) y demás normativas aplicables en Colombia, garantizando la legalidad y ética en nuestras operaciones.

2. Condiciones para la Aplicación de la Política de Valor Personalizada

Para que podamos aplicar nuestra Política de Valor Ajustado y diseñar la mejor propuesta para usted, le solicitamos considerar los siguientes requisitos:

a) Presentación de Cotización Formal y Vigente:

Debe ser una cotización **física o digital formal**, expedida por un proveedor con **operación legal y demostrable en Colombia**.

La cotización debe incluir de manera clara y legible: **razón social, NIT, dirección y datos de contacto verificables del proveedor**.

Necesitamos una **descripción precisa del producto o servicio cotizado**, incluyendo especificaciones técnicas, unidades de medida y cualquier otra característica relevante.

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
LIDER COMUNICACIONES	LÍDER SGI	GERENTE



Es indispensable que la cotización especifique la **vigencia de los precios** (preferiblemente de la misma semana calendario) y esté **firmada por el emisor**, sin tachones ni enmendaduras que puedan generar dudas sobre su autenticidad.

b) Equivalencia del Objeto Cotizado:

Solo se considerarán cotizaciones que presenten una **equivalencia real en cuanto a tipo de producto, características técnicas, calidad y condiciones de entrega y garantías**. Esto asegura una comparación justa y la construcción de una propuesta de valor genuina.

c) Naturaleza de la Propuesta de Valor Personalizada:

Es importante destacar que esta política **no implica una reducción directa y automática de precios**. En **Grupo SYS**, buscamos ir más allá, construyendo una **propuesta ajustada** que puede incluir:

Mejoras o beneficios integrales adicionales: como optimización de plazos de entrega, garantías extendidas, servicios postventa de valor superior, financiación especializada o soluciones complementarias.

Ofertas combinadas: que generen mayores eficiencias y ahorros a largo plazo para su operación.

Asesoría técnica especializada: para optimizar el uso de nuestros productos o servicios.

La naturaleza específica de la propuesta ajustada se definirá tras un **análisis detallado de cada caso**, siempre buscando aportar el mayor valor estratégico a su negocio.

3.- Proceso de Verificación y Plazos:

a) Construcción de la Propuesta: Nuestro enfoque no es una reducción directa de precios, sino la construcción de una **propuesta de valor ajustado** que puede incluir una combinación de precios competitivos, mejoras en las condiciones comerciales, beneficios integrales adicionales y servicios que aporten un valor estratégico superior a su operación.

b) Proceso de Verificación: **Grupo SYS se reserva el derecho de validar la autenticidad y la información** de cualquier documento o dato presentado. Este proceso se realizará con la mayor celeridad posible, en un plazo máximo de **hasta dos (2) días hábiles** desde la recepción completa de la información.

4.- Transparencia y Control Interno

Para asegurar la consistencia y la integridad de nuestra política, hemos implementado un **proceso interno riguroso**:

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
LIDER COMUNICACIONES	LÍDER SGI	GERENTE



a) Criterios de Aprobación: Contamos con directrices claras para la aprobación de las propuestas de valor ajustadas, garantizando objetividad y coherencia en cada oferta.

b) Documentación Detallada: Cada propuesta de valor personalizada y su justificación son documentadas minuciosamente, incluyendo los análisis realizados y los factores considerados. Esto nos permite asegurar la trazabilidad y la transparencia en cada interacción.

5.- Ámbito de Aplicación de la Política:

Esta política está diseñada **exclusivamente para nuestros clientes empresariales, agricultores y aliados estratégicos**, con quienes buscamos construir relaciones comerciales sólidas y de largo plazo.

No aplica a concursos, sorteos, eventos especiales, ni programas promocionales específicos que Grupo SYS pueda lanzar de manera independiente, los cuales se rigen por sus propias bases y condiciones.

Estamos convencidos de que esta política nos permitirá ofrecerle soluciones aún más a la medida de sus necesidades, fortaleciendo nuestra alianza.

Consideraciones Legales Adicionales y Ajustes Sugeridos

Para garantizar la plena conformidad con la normativa colombiana, es fundamental tener en cuenta lo siguiente:

Ley 1480 de 2011 (Estatuto del Consumidor): Se debe asegurar que la política no se preste para interpretaciones de **publicidad engañosa** o información incompleta.

Si bien se dirige a clientes empresariales, las buenas prácticas de consumo aplican transversalmente. La información sobre la política debe ser **clara, veraz y suficiente**.

La **verificación de precios y condiciones** debe ser transparente y no dar lugar a prácticas que puedan ser percibidas como anticompetitivas o desleales.

Libre Competencia (Decreto 2153 de 1992 y Ley 1340 de 2009): Evitar cualquier lenguaje que pueda sugerir **acuerdos de precios con competidores** o prácticas de **discriminación injustificada** de precios. La flexibilidad debe basarse en factores objetivos y verificables, como el volumen de compra, las condiciones de pago, la duración del contrato o el valor estratégico del cliente, siempre que esto no derive en prácticas desleales.

La posibilidad de "ajustar" la propuesta debe ser una estrategia de **competencia basada en valor agregado**, no en una simple reducción de precios que podría, en casos extremos, ser cuestionada como una práctica depredatoria si se hace con el fin de eliminar competidores.

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
LIDER COMUNICACIONES	LÍDER SGI	GERENTE



**POLITICA DE PROPUESTA DE VALOR
PERSONALIZADA DE GRUPO SYS**

Código: D-COM-007

Versión: 01

Vigente desde: junio de 2025

Protección de Datos Personales (Ley 1581 de 2012): Aunque la política se centra en cotizaciones, si se recopila información personal de los representantes de los proveedores (nombres, contactos, etc.), nos debemos de asegurar de cumplir con la normativa de protección de datos, incluyendo la **autorización para el tratamiento de datos** si aplica.

COPIA CONTROLADA

CONTROL DE CAMBIOS		
FECHA	VERSION	DESCRIPCION DEL CAMBIO
19-06-2025	01	Creación del documento

ELABORÓ:	REVISÓ:	APROBÓ:
LIDER COMUNICACIONES	LÍDER SGI	GERENTE