

# POLÍTICA PARA LAS RELACIONES COMERCIALES

Para Geotecnia de Colombia S.A.S. Es muy importante la percepción que los clientes y proveedores tienen sobre sus valores y principios institucionales por lo tanto ha generado la siguiente política:

La empresa establece que sus miembros (independientemente de la posición que ocupen), no pueden aceptar en su propio beneficio ningún tipo de regalo de cualquier persona o empresa con la cual mantengan relaciones de compra, venta o de prestación de servicios. Se definen regalos como la entrega de dinero o mercancía, descuentos especiales para empleados o presentes de cualquier naturaleza. Los empleados tienen prohibido aceptar todo bien o producto cuyo valor pueda influir en alguna decisión profesional. Del mismo modo, no pueden aceptar viajes gratis, reembolsos por gastos de alojamiento, ni solicitar o aceptar valores o presentes (de cualquier naturaleza o valor) de clientes, proveedores potenciales o empleados de éstos. Del mismo modo, los miembros de GDC no deben tampoco aceptar descuentos por compras personales, que supongan el aprovechamiento personal de un beneficio obtenido a través de la empresa. Tampoco pueden dar u ofrecer (directa o indirectamente) pagos en dinero o regalos no institucionales a clientes, proveedores, miembros del gobierno o cualquier otra persona, como instrumentos de influencia en el marco de transacciones o negocios que afecten a la compañía.

La empresa le recomienda considerar los mejores intereses de GDC ante la eventualidad de dar o recibir un regalo o verse envuelto en otras actividades o relaciones con clientes, proveedores, familiares de éstos u otras entidades que puedan interferir con su habilidad en la toma sana de decisiones de negocios.

Relación con los Clientes. Evite dar tratamiento preferencial por intereses o sentimientos personales. Ningún empleado debe dar, ofrecer o prometer pago en forma de dinero o mercancías, o presentes de ninguna naturaleza a clientes o clientes potenciales o a sus empleados, con el fin de influenciar en sus decisiones con respecto a GDC exceptuándose los regalos que para fines promocionales disponga la empresa. De la misma forma, ningún miembro debe solicitar o aceptar presentes (de cualquier naturaleza o valor) para garantizar la relación comercial entre clientes, o sus empleados, o clientes potenciales y GDC. En el caso de ser ofrecidos, los empleados deben informar en forma inmediata a La Gerencia en su defecto a la Gerencia. Por último, se requiere de todos los empleados de la compañía, su compromiso en no revelar información comercial o personal de los clientes de la empresa, como: Quejas, historia de compras, información sobre tarjetas de créditos o cualquier otro tipo de dato personal.



**Aprobó: Gerente General**

**Fecha de Revisión:**

**24-02-2025**