

	Telecafé Ltda.	CÓDIGO: CM-PRO-09
		Fecha: 20-enero-2026
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Versión 02
	Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales	Página 1 de 5

1. INTRODUCCIÓN

La Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales de la Sociedad de Televisión de Caldas, Risaralda y Quindío TELECAFÉ LTDA., tiene como propósito definir los lineamientos que permitirán a la Gerencia establecer y aplicar mecanismos estratégicos para incentivar la actividad comercial del Canal. A través de esta política, se faculta la implementación de comisiones, bonificaciones, incentivos, descuentos y exenciones, los cuales podrán otorgarse en función de diversos factores, como el tipo de paquete contratado, el monto de la negociación o la naturaleza del acuerdo comercial.

Estas medidas están diseñadas para fortalecer la competitividad de TELECAFÉ LTDA. en el mercado, impulsar la fidelización de clientes y promover nuevas oportunidades de negocio. No obstante, la aplicación de estos beneficios deberá realizarse con total responsabilidad financiera, asegurando que en ningún caso se afecte la sostenibilidad económica del Canal ni se comprometan los costos mínimos requeridos para la viabilidad de cada evento o servicio prestado.

La presente política desarrolla el ACUERDO que cada año la Junta Administradora Regional, establece las tarifas de la Sociedad de Televisión de Caldas, Risaralda y Quindío TELECAFÉ LTDA., en el cual autoriza al representante legal de TELECAFÉ LTDA. para que atendiendo criterios de promoción, volumen de inversión, forma de pago, tiempo contratado, tipo de proyecto, modalidad del programa, número de productos, vigencia de los eventos a transmitir y espacios de programación; y aquellos que resulten del giro ordinario de los negocios en cabeza de la entidad, pueda negociar las tarifas del presente acuerdo.

2. OBJETIVOS

a. Objetivo General

Establecer una política clara y estructurada de comisiones, incentivos y descuentos comerciales en TELECAFÉ LTDA., que permita a la Gerencia fortalecer la actividad comercial del Canal, fomentar la fidelización de clientes y garantizar la sostenibilidad financiera de cada negociación.

b. Objetivos Específicos

- Definir los criterios y condiciones bajo los cuales se podrán otorgar bonificaciones, incentivos, descuentos y exenciones, asegurando que su aplicación sea equitativa y alineada con los intereses comerciales de TELECAFÉ LTDA.
- Implementar mecanismos de control y seguimiento que permitan evaluar el impacto de los incentivos otorgados, garantizando que no afecten el equilibrio financiero ni los costos mínimos operativos del Canal.
- Promover estrategias comerciales que incrementen la competitividad de Telecafé en el mercado, facilitando acuerdos comerciales favorables sin comprometer la viabilidad económica de los eventos y servicios ofrecidos.

	Telecafé Ltda.	CÓDIGO: CM-PRO-09
		Fecha: 20-enero-2026
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Versión 02
	Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales	Página 2 de 5

3. ALCANCE

La Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales de la Sociedad de Televisión de Caldas, Risaralda y Quindío TELECAFÉ LTDA., aplica a todas las actividades comerciales que involucren la concesión de bonificaciones, incentivos, descuentos y exenciones dentro del marco de negociación de servicios de publicidad, servicios web y redes sociales, servicios de cesión de derechos, servicios conexos, servicios In House, servicios técnicos, alianzas estratégicas y demás servicios comerciales ofrecidos por el Canal. Esta política será implementada por la Gerencia, garantizando que las condiciones establecidas no comprometan la sostenibilidad financiera de la empresa ni afecten los costos mínimos operativos de cada evento o servicio prestado.

4. FUNDAMENTOS NORMATIVOS

La aplicación de esta política se fundamenta en el marco normativo colombiano que rige la actividad comercial y la administración de recursos en entidades del sector público y privado, asegurando el cumplimiento de los principios de transparencia, equidad y sostenibilidad financiera. Entre las principales normas que respaldan esta política se encuentran:

- **Estatutos de TELECAFÉ LTDA:** En este contexto normativo y conforme a lo dispuesto en el Artículo 13 COMPETENCIA DE LA JUNTA ADMINISTRADORA REGIONAL, la Junta Administradora Regional cuenta con la atribución de aprobar y modificar las tarifas de la entidad, previo análisis y recomendación por parte de la Gerencia. Esta facultad resulta fundamental para asegurar una gestión eficiente y sostenible de los recursos del canal, permitiendo su adecuado funcionamiento y crecimiento. Considerando la evolución del sector audiovisual, los costos operativos y las exigencias regulatorias, se hace imprescindible la actualización de las tarifas cada año. Este ajuste busca no solo garantizar la estabilidad financiera de TELECAFÉ LTDA., sino también fortalecer su capacidad de inversión en infraestructura, tecnología y producción de contenidos de calidad. De esta manera, la entidad podrá responder de manera efectiva a los desafíos del mercado y cumplir con su misión de ofrecer un servicio público de televisión eficiente, innovador y alineado con las necesidades de su audiencia y de los actores del ecosistema audiovisual.
- **Ley 1341 de 2009:** Establece el marco general para la prestación de servicios de telecomunicaciones en Colombia, asegurando la promoción de la competencia y el desarrollo del sector bajo principios de eficiencia y sostenibilidad económica.
- **Ley 489 de 1998:** Regula la organización y funcionamiento de las entidades del Estado, estableciendo la responsabilidad de sus directivos en la gestión eficiente de los recursos y la toma de decisiones en beneficio de la entidad.
- **Ley 80 de 1993** (Estatuto General de Contratación de la Administración Pública): Define los principios de transparencia, economía y responsabilidad en la contratación de entidades públicas, aplicables a Telecafé en su gestión de acuerdos comerciales.
- **Decreto 1082 de 2015:** Compila la normativa sobre contratación pública y establece lineamientos para garantizar la planeación y ejecución eficiente de los recursos en entidades del Estado.

	Telecafé Ltda.	CÓDIGO: CM-PRO-09
		Fecha: 20-enero-2026
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Versión 02
	Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales	Página 3 de 5

- **Código de Comercio (Decreto 410 de 1971):** Regula las relaciones comerciales en Colombia, estableciendo disposiciones sobre la negociación, contratos mercantiles y otorgamiento de beneficios comerciales.

En concordancia con estas normas, TELECAFÉ LTDA. implementará esta política garantizando que las comisiones, incentivos y descuentos comerciales otorgados sean razonables, equitativos y ajustados a los lineamientos financieros y jurídicos aplicables, contribuyendo al fortalecimiento del Canal sin comprometer su estabilidad económica ni su misión institucional.

5. ACUERDO TARIFARIO ANUAL

Este acuerdo, tiene como propósito establecer un marco normativo claro, equitativo y transparente para la determinación de tarifas, incentivos y condiciones comerciales aplicables a la comercialización de espacios publicitarios, patrocinios, alianzas estratégicas y demás servicios que ofrece el Canal.

Este documento busca asegurar que las decisiones en materia tarifaria se adopten de manera coherente con los objetivos estratégicos y comerciales de la entidad, promoviendo la competitividad y garantizando la sostenibilidad financiera del canal. Asimismo, establece lineamientos que permiten ajustar las tarifas de acuerdo con la dinámica del mercado, asegurando la rentabilidad y el fortalecimiento de las relaciones con anunciantes, patrocinadores y aliados estratégicos.

En este sentido, el ACUERDO tarifario anual por medio del cual se establecen las Tarifas de la Sociedad de Televisión de Caldas, Risaralda y Quindío TELECAFÉ LTDA., para cada vigencia fiscal, se configura como una herramienta fundamental para optimizar la gestión comercial de Telecafé, facilitando la toma de decisiones informadas y alineadas con las necesidades operativas y de expansión del canal. Con base en estos principios, se expide la presente Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales en los siguientes términos:

5.1 COMISIONES POR VENTA:

- **Comercializadoras:** 20% del valor de la venta antes de IVA, después de que se haga efectivo el recaudo.
- **Agencias:** Entre el 15% y 20% del valor de la venta antes de IVA, después de que se haga efectivo el recaudo. El porcentaje se define de acuerdo con la negociación con la agencia.
- **Contratos de corretaje:** Entre el 10% y 20% del valor de la venta antes de IVA, después de que se haga efectivo el recaudo. El porcentaje se define de acuerdo con la negociación con el corredor.

5.2 DESCUENTOS O BONIFICADOS A CLIENTES:

	Telecafé Ltda.	CÓDIGO: CM-PRO-09
		Fecha: 20-enero-2026
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Versión 02
	Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales	Página 4 de 5

- **Descuentos sobre la tarifa:** El ACUERDO tarifario anual determina que el representante legal de TELECAFÉ LTDA. en ningún caso podrá adelantar una negociación con una tarifa inferior al 70% de las tarifas establecidas en el acuerdo.
- **Descuento por pago anticipado:** Entre el 10% y 20% atendiendo criterios de negociación.
- **Bonificados:** El ACUERDO tarifario anual establece bonificados 3*1, sin embargo, atendiendo criterios de negociación, los servicios de publicidad podrán bonificarse 2*1 o 1*1.

6. DISPOSICIONES FINALES

6.1 VIGENCIA Y MODIFICACIÓN:

La presente Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales entrará en vigor a partir de su aprobación por la Gerencia de TELECAFÉ LTDA. y permanecerá en aplicación hasta que se determine su modificación o derogación. Cualquier ajuste o actualización deberá ser evaluado y aprobado por la administración, garantizando su alineación con los objetivos estratégicos del Canal y el marco normativo vigente.

6.2 CUMPLIMIENTO Y RESPONSABILIDAD:

Todos los procesos y decisiones relacionadas con la aplicación de esta política deberán ejecutarse en estricto cumplimiento de la normativa interna de TELECAFÉ LTDA., así como de las disposiciones legales aplicables. La Gerencia y las áreas comerciales serán responsables de su correcta implementación, garantizando la transparencia y equidad en la concesión de comisiones, incentivos y descuentos comerciales.

6.3 CONTROL Y SEGUIMIENTO:

Con el fin de evaluar el impacto de las comisiones, incentivos y descuentos comerciales otorgados, se establecerán mecanismos de monitoreo y control que permitan verificar su efectividad en términos de crecimiento comercial y sostenibilidad financiera. Estos procesos serán supervisados por las áreas correspondientes, quienes deberán presentar informes periódicos sobre su ejecución y resultados.

6.4 CLÁUSULA DE SALVAGUARDA:

En caso de que alguna de las disposiciones de esta política sea declarada inválida o inaplicable por una autoridad competente, las demás disposiciones continuarán en plena vigencia, siempre que no se altere el propósito fundamental de la misma.

6.5 DIVULGACIÓN Y SOCIALIZACIÓN:

La Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales será comunicada a todas las áreas involucradas en la actividad comercial de TELECAFÉ LTDA., asegurando su debida comprensión y aplicación. Además, se dispondrán los canales adecuados para

	Telecafé Ltda.	CÓDIGO: CM-PRO-09
		Fecha: 20-enero-2026
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Versión 02
	Política de Comisiones, Incentivos y Descuentos Comerciales	Página 5 de 5

la consulta y capacitación sobre su contenido, con el fin de garantizar su correcta ejecución y cumplimiento.

AMANDA JAIMES MENDOZA
Gerente

Revisó: María del Pilar Bohórquez C – Coordinadora Comercial y de Mercadeo 

CONTROL DE CAMBIOS				
Descripción del cambio	Motivo del cambio	Responsable	Fecha Modificación	Nueva Versión
Se ajusta la política de manera general, eliminando fechas y acuerdos específicos	Se actualiza el procedimiento para que quede de manera genera, así evitar cambios anuales; que su aplicación sea de acuerdo con tarifarios y acuerdos de aprobación de cada vigencia	Comercialización y mercadeo	20 de enero de 2026	02