

	Reglamento Comité Estratégico Comercial	INFORMACIÓN RESTRINGIDA Página 1 de 6
	COM-RE-001	Versión: 1

1. OBJETIVO Y CONDICIONES GENERALES

- 1.1 El objetivo del presente documento es reglamentar el funcionamiento del Comité Estratégico Comercial (el “Comité”) de Cenit Transporte y Logística de Hidrocarburos S.A.S (“Cenit”).
- 1.2 El Comité es un órgano colegiado de tipo gestión que apoya al Vicepresidente Comercial en la coordinación transversal de la ejecución de la estrategia comercial y de nuevos negocios de la compañía, mejorando la comunicación, cooperación y rompiendo silos, con funciones de seguimiento y recomendación.
- 1.3 El Comité es la instancia de deliberación sobre asuntos comerciales y de nuevos negocios que impacten la estrategia comercial en Cenit. Así, a través de las funciones y limitaciones que se establecen más adelante, es un Comité de nivel táctico.
- 1.4 En razón a la naturaleza de este Comité, las discusiones que se desarrollen no podrán entenderse como justificantes o aprobaciones de otros procesos, (o los propios de las demás empresas del grupo empresarial), los cuales tendrán que seguir los procedimientos respectivos. En ese sentido, las discusiones de este Comité no conllevan la asunción de responsabilidades propias de otros procesos.

2. MIEMBROS DEL COMITÉ Y ROLES

- 2.1 El Comité estará integrado por los siguientes miembros:
 - Vicepresidente Comercial
 - Vicepresidente de Planeación de operaciones o su delegado
 - Vicepresidente de Poliductos o su delegado
 - Vicepresidente de Oleoductos o su delegado
 - Vicepresidente Técnico y de Proyectos o su delegado
 - Gerente de Estrategia y Nuevos Negocios o su delegado

Invitados permanentes:

Serán invitados permanentes del Comité, los siguientes:

- Gerente Legal Corporativo o su delegado
- Gerente de Regulación y tarifas o su delegado
- Jefe de Portafolio o su delegado
- Gerente Comercial de Oleoductos
- Gerente Comercial de Poliductos

	Reglamento Comité Estratégico Comercial	INFORMACIÓN RESTRINGIDA Página 2 de 6
	COM-RE-001	Versión: 1

- Gerente de Soluciones de Bajas Emisiones
- Gerente de Planeación Financiera

2.2. Los miembros del Comité asistirán a las reuniones con voz (el voto será solo por una vez para aprobar el Reglamento). Los miembros con cargo de Vicepresidente solo podrán ser remplazados, previa justificación al Comité de su inasistencia, por colaboradores nivel Gerente. Los invitados asistirán con voz, pero sin voto.

2.3. El líder del Comité será el Vicepresidente Comercial y el secretario será el Desarrollador de Negocios de la Vicepresidencia Comercial designado por el Vicepresidente Comercial, quienes desempeñarán las siguientes funciones:

Líder del Comité:

- Preside el Comité y sus reuniones.
- Solicita la participación de invitados adicionales en el Comité, de acuerdo con los temas de agenda.
- Gestiona el desarrollo del Comité.
- Define la agenda para cada reunión, según la agenda anual e insumos adicionales.
- Guía y direcciona las reuniones del Comité.
- Revisa el material propuesto para las reuniones.
- Firma las actas de las reuniones.
- Aprueba las mejoras que sean propuestas para el adecuado funcionamiento del Comité.
- Monitorea las reuniones para asegurarse que éstas cumplan con sus funciones y propósito.

Secretario:

- Asiste a las reuniones del Comité.
- Consolida el material de pre-lectura y lo envía a los miembros y participantes de las reuniones.
- Cita a los invitados adicionales según directriz del líder del Comité.
- Cita y coordina la logística de las reuniones.
- Propone mejoras al funcionamiento del Comité, según retroalimentación recibida.
- Elabora, firma y custodia las actas de las reuniones.
- Realiza seguimiento a compromisos.

En caso de inasistencia del secretario a una determinada reunión, el Comité designará entre sus miembros a quien(es) cumplirá(n) las funciones asignadas al respectivo rol.

2.4 Según los temas a tratar, el Comité podrá invitar participantes adicionales.

3. FUNCIONES DEL COMITÉ

	Reglamento Comité Estratégico Comercial	INFORMACIÓN RESTRINGIDA Página 3 de 6
	COM-RE-001	Versión: 1

Son funciones del Comité las siguientes, en línea con la estrategia de Cenit y las delegaciones establecidas en el marco del Modelo de Gobierno Corporativo del GEE:

- a) Aprobar el reglamento del Comité.
- b) Revisar y generar recomendaciones y lineamientos a temas o iniciativas comerciales que se elevan a Junta Directiva y/o a los diferentes Comités de la organización, para los cuales se requiera alineación previa entre las diferentes áreas del negocio en el marco de la estrategia comercial.
- c) Revisar anualmente la estrategia comercial para su presentación con carácter informativo en el EXCO, generar recomendaciones y hacer seguimiento a la misma, mínimo una vez al año.
- d) Generar recomendaciones para la modificación de la estrategia comercial de acuerdo con nuevas iniciativas que estén siendo maduradas por las diferentes áreas de la organización en el marco de la estrategia corporativa.
- e) Revisar el cronograma anual de las iniciativas comerciales sujetas a look back.
- f) Revisar look backs de proyectos o casos de negocio asociados a necesidades de clientes, según cronograma y recomendar las acciones necesarias (si se requiere) para cumplir la promesa de valor.
- g) Revisar y generar recomendaciones a las estrategias comerciales por troncales (oleoductos y poliductos), para alineación entre áreas.
- h) Hacer seguimiento a las estrategias comerciales por troncales, mínimo una vez al año.
- i) Revisar previamente iniciativas comerciales (según necesidad) a ser presentadas en las diferentes instancias de aprobación, así como aquellas a ser inscritas en portafolio de inversiones (CAPEX) para cada vigencia y generar las recomendaciones que sean necesarias. Vale aclarar que no es requisito pasar por este comité para ir a las diferentes instancias de maduración de proyectos y negocios, la necesidad será evaluada por las Gerencias Comerciales.
- j) Revisar, generar recomendaciones y hacer seguimiento a iniciativas comerciales de las diferentes líneas de negocio de la compañía y asegurar su alineación con la estrategia comercial de Cenit.
- k) Revisar, generar recomendaciones y hacer seguimiento a temas comerciales asociados con nuevas líneas de negocio y asegurar su alineación con la estrategia comercial de Cenit.

4. REUNIONES Y FUNCIONAMIENTO DEL COMITÉ

4.1 **Quórum para Deliberar:** El Comité sesionará válidamente con la presencia de la mitad de sus miembros, que deberán incluir al Líder.

	Reglamento Comité Estratégico Comercial	INFORMACIÓN RESTRINGIDA Página 4 de 6
	COM-RE-001	Versión: 1

4.2 **Quórum para Decidir:** El comité únicamente aprobará su propio Reglamento. Se decidirá válidamente con el voto afirmativo de la mitad de sus miembros, que deberá incluir el del Líder.

4.3 **Sesiones:** El Comité se reunirá ordinariamente 1 vez al mes (siempre y cuando se cuente con temas inscritos), en las oficinas de Cenit o en el lugar que el Comité señale, en la fecha y hora que el mismo determine. Podrá reunirse extraordinariamente cuando así se requiera, previa convocatoria por parte del Líder o del secretario, con mínimo dos (2) días de antelación con respecto a la fecha prevista para la sesión, adjuntando el material de soporte correspondiente. Serán válidas las sesiones que se lleven a cabo a través de conferencias telefónicas, videoconferencias o cualquier otro medio de comunicación simultánea o sucesiva. Podrá constituirse una sesión de Comité, sin previa convocatoria, cuando se encuentren reunidos (presencial o virtualmente) mínimo la mitad de los miembros del Comité.

4.4 **Agenda e Inscripciones:** Los puntos de la agenda serán definidos por el Líder y el secretario del Comité, con base en la agenda típica y las inscripciones de temas específicos.

La inscripción de temas para la agenda del Comité debe ser enviada por correo electrónico al secretario por lo menos siete (7) días hábiles antes de la sesión programada del Comité. El material de pre-lectura deberá ser enviado por lo menos (3) días hábiles antes de la sesión programada del Comité.

Una vez el secretario del Comité cuente con la información requerida y haya verificado la competencia del Comité frente al tema inscrito, confirmará la agenda de la sesión. Los temas que sean rechazados deben ser informados al postulante, indicando la razón del rechazo.

4.5 **Actas:** El secretario del Comité elaborará un acta de cada reunión en la que queden reflejadas las observaciones presentadas y los compromisos adquiridos durante la respectiva sesión.

El acta proyectada de cada sesión deberá ser enviada a los asistentes para su revisión y comentarios cinco (5) días hábiles después de la sesión. Los miembros asistentes a la respectiva sesión tendrán un plazo de cinco (5) días comunes para hacer comentarios al proyecto de acta recibido. Vencido dicho término sin que se hubieren recibido comentarios se entenderá que no hay lugar a correcciones ni observaciones y, en tal sentido, se procederá con la finalización y firma de la misma por parte del Líder y el secretario. Si se llegaran a presentar comentarios que resulten contradictorios entre ellos, se presentará el asunto y la respectiva acta para consideración en la siguiente sesión del Comité.

	Reglamento Comité Estratégico Comercial	INFORMACIÓN RESTRINGIDA Página 5 de 6
	COM-RE-001	Versión: 1

- 4.6 **Aprobaciones Condicionadas:** Este Comité no considera Aprobaciones Condicionadas.
- 4.7 **Gestión Documental:** La documentación que soporte las actas del Comité estará bajo custodia del secretario Técnico.

5. GLOSARIO

Para efectos de las funciones del Comité y del presente reglamento, se tienen las siguientes definiciones:

Aprobación condicionada: La aprobación condicionada es aquella que se sujeta a una situación o hecho específico necesario de acontecer para su debida aprobación en firme

Cenit: Cenit Transporte y Logística de Hidrocarburos S.A.S.

Comité: Comité Estratégico Comercial de Cenit.

GEE: Grupo Empresarial Ecopetrol.

Look back: Revisión en retrospectiva de un caso de negocio o proyecto en ciertas etapas (al inicio de la fase 5, un año después de inicio de ejecución y en cualquier otra etapa que se defina), que permite analizar el cumplimiento de la promesa de valor e identificar posibles desviaciones.

6. REVISADO POR

Jose Guillermo Moreno
Vicepresidente Comercial

Vidal Ramirez
Vicepresidente de Planeación
de operaciones

Ruben Darío Moreno
Vicepresidente de Poliductos

Sandra Milena Orozco
Vicepresidente de Oleoductos

Carlos Humberto Salazar
Vicepresidente de Proyectos

Roberto Mario Cuello
Gerente de Estrategia y nuevos
negocios

7. APROBACIÓN

	Reglamento Comité Estratégico Comercial	INFORMACIÓN RESTRINGIDA Página 6 de 6
	COM-RE-001	Versión: 1

El presente reglamento fue aprobado por el Comité mediante votación, el 9 de noviembre de 2022. Ver certificación firmada

MACROPROCESO	Definición del plan estratégico comercial, mercado y servicio al cliente
Periodicidad revisión/actualización del AC	Cuando se identifiquen mejoramientos al proceso y por lo menos una vez al año después de su publicación.

Relación de Versión del Reglamento

Nº VERSIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO	FECHA
1	Elaboración del documento	01/11/2022