



Por una vida más práctica

DT-AU-08-01  
27/Ju/23

---

## REGLAMENTO COMITÉ COMERCIAL INDUSTRIAS ESTRA S.A.

**Conformación:** El Comité estará conformado por dos (2) miembros independientes de la Junta Directiva.

Igualmente asistirán el Gerente Comercial, los Directores de Categorías y demás colaboradores que darán apoyo de forma puntual o permanente en materias que son de su competencia.

Los miembros del Comité contarán con conocimientos en ventas y mercadeo, y otras materias asociadas que les permitirán pronunciarse con rigor sobre los temas de competencia del Comité con un nivel suficiente para entender su alcance y complejidad.

**Normas Aplicables:** El comité se regirá por el presente reglamento, los estatutos sociales, las prácticas de gobierno corporativo y en lo previsto por las normas de los emisores de valores del mercado colombiano.

**Reuniones:** El Comité se reunirá como mínimo dos (2) veces al año, o con una frecuencia mayor cuando las circunstancias así lo requieran, en el domicilio de la Sociedad o en el lugar que se señale en la convocatoria. Podrá ser convocado de manera extraordinaria por alguno de los integrantes del Comité.

También podrán hacerse reuniones no presenciales o tomar decisiones a través de medios virtuales, de conformidad con las normas vigentes.

Este comité es de seguimiento y consultoría.

**Informes y Actas.** Las decisiones y actuaciones del Comité deberán quedar consignadas en actas, y deberán cumplir con lo dispuesto en el artículo 189 del Código de Comercio. Los documentos conocidos por el Comité que sean sustento de sus decisiones formarán parte integral de las actas, cada acta estará conformada por el cuerpo principal de la misma como todos sus anexos, los cuales deberán estar adecuadamente identificados y foliados, y mantenerse bajo medidas adecuadas de conservación y custodia.

Cuando se detecten situaciones que revistan importancia significativa, se deberá informar a la Junta Directiva y al Presidente.

**Responsabilidades del Comité Comercial.** Corresponde al comité Comercial:

1. Revisar el diseño de los planes estratégicos para aumentar las ventas de la empresa. Esto puede incluir la identificación de nuevos mercados, la segmentación de clientes, la fijación de precios adecuados y la promoción de los productos.
2. Realizar análisis de mercado para comprender las tendencias, la demanda del consumidor, la competencia y las oportunidades emergentes. Estos análisis ayudan a tomar decisiones informadas y a mantenerse competitivos en la industria.
3. Buscar oportunidades de colaboración y alianzas estratégicas con otras empresas o actores del mercado que puedan beneficiar a ambas partes y ampliar el alcance de los productos.
4. Realizar seguimiento y análisis de los indicadores clave de rendimiento (KPI) relacionados con las ventas, la penetración en el mercado, la satisfacción del cliente y otros aspectos importantes para evaluar la efectividad de las estrategias y tomar decisiones de mejora.
5. Reportar, cuando se requiera, a la Junta Directiva sobre el estado de los avances y las recomendaciones del Comité.

### **Disposiciones Finales:**

- Los miembros del Comité deberán mantener la confidencialidad de la información sensible discutida durante las reuniones y no divulgarla sin autorización.
- Cualquier modificación o actualización al reglamento, deberá ser comunicado y aprobado por la Junta Directiva antes de su implementación.