Términos de Referencia, programa “De 100 a 1.000, la ruta de aceleración comercial.”

Área de Formación Empresarial

Contenido

1. DESCRIPCIÓN 3
2. DEFINICIONES 3
3. JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA 5
4. CONVOCATORIA 6
4.1. OBJETIVO DEL PROGRAMA 6
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 6
4.3. ¿QUIÉNES PUEDEN SER PROPONENTES? 7
4.3.1. REQUISITOS MÍNIMOS PARA PARTICIPAR: 7
4.3.2. REQUISITOS TÉCNICOS PARA PARTICIPAR: 8
4.3.3. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA 9
4.3.4. FORMULACIÓN DE INQUIETUDES 10
4.3.5. LUGAR DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA 10
5. PROCEDIMIENTO PARA PARTICIPAR 11
6. DURACIÓN 11
6.1. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA 11
6.2. BENEFICIOS DEL PROGRAMA 12
6.3. METODOLOGÍA 12
6.3.1. DESCRIPCIÓN FASES DEL PROGRAMA 13
6.3.2. FASE ESTABLECIMIENTO DE LÍNEA DE BASE EMPRESARIAL 14
6.3.3. FASE DE FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO 14
6.3.4. FASE DE ENTRENAMIENTO DEL RESPONSABLE DE LAS VENTAS Y/O FUERZA DE VENTAS 15
7. PROCESO DE SELECCIÓN Y VINCULACIÓN DE LOS PARTICIPANTES 15
7.1. RECHAZO O ELIMINACIÓN DE POSTULACIONES 16
8. INSTANCIAS DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA "DE 100 A 1000 LA RUTA DE ACELERACIÓN COMERCIAL". 17
8.1. INTEGRANTES DEL COMITÉ COORDINADOR 17
8.2. FACULTADES DEL COMITÉ COORDINADOR 17
10. CONTRIBUCIÓN DE LOS PARTICIPANTES BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA 19

11. SUSCRIPCIÓN DEL CONVENIO 20
12. INTERVENTORÍA. 20
13. CONFIDENCIALIDAD 21
14. TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES 22
14.1. DEBERES Y OBLGACIONES DEL MANEJO DE LA INFORMACIÓN 22
15. AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN DE VOZ Y VIDEO 23
16. INDEMNIDAD 23

1. DESCRIPCIÓN

La Cámara de Comercio de Cali, es una entidad de orden legal con personería jurídica, de naturaleza corporativa, gremial y privada, cuyos procesos de contratación se encuentran íntegramente sometidos a las normas del derecho privado.

La Cámara de Comercio de Cali, es una institución de servicios de carácter privado que representa al sector empresarial y a la comunidad en su conjunto y cumple funciones que le fueron delegadas por el Estado y que se encuentran indicadas en el Decreto Único Reglamentario No. 1074 de 2015, en sus artículos 2.2.2.38.1.4 y 2.2.2.38.1.6. y en las demás normas que lo adicionan modifican o sustituyan.

De conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.2.38.1.4. del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, la Cámara de Comercio tiene dentro de sus funciones las siguientes:

a) Promover la formalización, el fortalecimiento y la innovación empresarial.

b) Promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole.

c) Participar en actividades que tiendan al fortalecimiento del sector empresarial, entre otros.

En ejercicio de sus funciones, la Cámara de Comercio de Cali lidera el Programa de "***De 100 a 1.000, la ruta de aceleración comercial***"**,** que busca acompañar al empresario a incrementar sus ventas y/o mejorar la rentabilidad de su negocio, a través del fortalecimiento de las estrategias comerciales, convirtiéndolo en un experto con los mejores para lograrlo.

2. DEFINICIONES

Para efectos de los presentes términos de referencia, se adoptan las siguientes definiciones:

Brechas existentes: Son las necesidades específicas de fortalecimiento o mejoramiento en el escenario actual de las MiPymes, respecto de los niveles de ventas y rentabilidad.

Línea base: Es la primera medición de las diferentes áreas de la empresa (gestión comercial, gerencia estratégica, gestión financiera y área de operaciones) que permite conocer la situación actual de la empresa al momento de iniciarse las acciones planificadas con la cual se monitorea y evalúa el progreso y eficacia de una actividad durante la implementación de la misma.

Unidad estratégica de negocio: Actividades que se llevan a cabo en una empresa para las que se establece una estrategia diferente al del resto de la compañía, basada en una línea de productos. Se caracteriza por tener una competencia en el mercado, un objetivo diferenciado y un mercado identificado; para este programa esta unidad de negocio debe enfocarse en el mercado nacional

Comité Coordinador: Este está conformado por la gerente del área de formación, la coordinadora de formación presencial y la analista de formación. Éste será el responsable de las actividades que se describen el numeral 8 del presente documento, *"Instancias de ejecución del programa* ***"De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial".***

Comité de expertos: Conformado por un funcionario de la Cámara de Comercio y dos consultores expertos, que tendrán como objetivo valorar que las empresas cumplan con los requisitos técnicos requeridos. Éste será el responsable de las actividades que se describen el numeral 8 del presente documento, *"Instancias de ejecución del programa* ***"De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial".***

Participante u oferente: Corresponde a la persona jurídica de naturaleza privada y comercial, clasificada conforme a la Ley 904 de 2004 como micro,[1] pequeña[2] o mediana[3] empresa, de cualquier sector productivo, que se encuentre domiciliada en Cali o

[1] *Microempresa: De acuerdo con la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), registrar activos totales SMMLV menor o igual a 500 y hasta 10 empleados.*
2 Pequeña empresa: De acuerdo con la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), registrar activos totales SMMLV superior a 501 y hasta 5.000 ($3.906.210.000). Desde 11 hasta 50 empleados.
[3] *Mediana empresa: De acuerdo con la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), registrar activos totales SMMLV superior a 5.001 y hasta 30.000 ($23.437.260.000) Desde 51 hasta 200 empleados.*

en las zonas de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali (La Cumbre, Dagua, Jamundí, Vijes y Yumbo), que cumpla con los siguientes requisitos descritos en los presentes términos de referencia y que presenta una propuesta a esta convocatoria. Se encuentran expresamente excluidas las entidades sin ánimo de lucro, tales como fundaciones, asociaciones, corporaciones, ONGS, gremios, organizaciones de economía solidaria, confederaciones de empresarios u organizaciones solidarias.

Propuesta viable: Es la Propuesta que ha cumplido con los criterios de elegibilidad y viabilidad establecidos por la Cámara de Comercio de Cali contenidos en los presentes Términos de Referencia.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en su estudio "Avances y retos en la formación para el trabajo en Colombia" en el 2016, arrojó datos que muestran la realidad que vive el empresario colombiano, donde encuentra obstáculos para vender sus productos y servicios, tales como, precios no competitivos y desconocimiento del mercado. Se evidencia también, que los empresarios requieren formarse integralmente para fortalecer sus competencias gerenciales, teniendo en cuenta la productividad, la comercialización y mercadeo y el adecuado manejo del recurso humano, en este sentido, el mismo estudio indica que una de cada tres empresas no logró llenar sus vacantes debido a la falta de habilidades de los candidatos, lo cual dificulta tomar decisiones que se adecuen a las exigencias del mercado.

De otro lado, la encuesta de "Escasez del talento humano", realizada por el Ministerio de Educación Nacional, publicada en el 2016 en el marco del Sistema de Educación Terciaria- SNET, dio como resultado una lista de los 10 puestos más difíciles de cubrir en Colombia, arrojando que los cargos gerente de ventas y representante de ventas, ocuparon el 7° y 8° lugar, respectivamente. Adicionalmente, se concluye que, dentro de los principales obstáculos para cubrir los puestos, el 35% se debe a que los candidatos no cumplen el perfil al 100% y el 34% por falta de habilidades técnicas, en general, se concluye que en Colombia el 47% de los empleadores manifiestan dificultades en encontrar talento humano y de ese porcentaje el 29% manifestó que la escasez tuvo un impacto alto en la capacidad para responder a las necesidades de sus clientes. Con este

panorama, el empresario como líder, debe formarse y adquirir herramientas que le permitan formar y orientar a sus colaboradores para hacer implementaciones efectivas en su empresa, contando con la capacidad para hacer seguimiento estratégico.

La Cámara de Comercio de Cali, cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de programas formativos que brindan herramientas para el crecimiento de las empresas. En el año 2017 se realizaron 20 programas formativos (diplomados, seminarios, charlas de actualización y cursos virtuales) en el área de mercadeo y ventas, se impactaron a 740 personas, entre empresarios y empleados que se formaron para mejorar sus competencias en ventas y consolidar su presencia en el mercado.

El Programa **"De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial**", consolida esta experiencia formativa y de acompañamiento y hace énfasis en las temáticas y metodologías claves para llevar al empresario a ser un experto en las estrategias comerciales que le permitan conducir su empresa hacia un crecimiento en ventas y/o mejoramiento de la rentabilidad.

El programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** busca vincular hasta cincuenta **empresas** (50) para que participen en el programa durante el 2018.

4. CONVOCATORIA

4.1. OBJETIVO DEL PROGRAMA

Acompañar al empresario a incrementar sus ventas y/o mejorar la rentabilidad de su negocio, a través del fortalecimiento de la estrategia comercial, convirtiéndolo en un experto con los mejores para lograrlo.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Entender y aplicar el estilo de liderazgo empresarial que se ajuste a la gestión estratégica de la compañía.
- Potenciar la estrategia competitiva del negocio.
- Implementar estrategias financieras que apalanquen las ventas y mejoren la rentabilidad de la empresa.
- Fortalecer e implementar la estrategia de mercadeo y comunicación de la empresa.

- Diseñar un modelo comercial que se ajuste a las necesidades y características de la empresa.
- Entrenar a los líderes de venta, en la implementación y seguimiento al modelo comercial, para una unidad estratégica del negocio.

4.3. ¿QUIÉNES PUEDEN SER PROPONENTES?

Podrán participar en el Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** las personas jurídicas legalmente constituidas de acuerdo con las leyes colombianas, de naturaleza privada y comercial, clasificadas conforme a la Ley 904 de 2004 como micros,[4] pequeñas[5] o medianas[6] empresas, de cualquier sector productivo, que se encuentren domiciliadas en Cali o en las zonas de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cali (Cali, la Cumbre, Dagua, Jamundí, Vijes y Yumbo) y que cumplan con los siguientes requisitos:

4.3.1. REQUISITOS MÍNIMOS PARA PARTICIPAR:

a) Estar inscrito en el registro mercantil desde hace al menos dos (2) años.
b) Haber renovado su matrícula mercantil para el año 2018 antes de la fecha de cierre de la convocatoria.
c) Haber diligenciado la ficha de inscripción al programa.
d) No encontrarse incurso en proceso de liquidación, y no figurar en la "Lista Clinton", ni en el Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo (SARLAFT).
e) Comprometerse a brindar información de la empresa hasta dos (2) años después de finalizado el programa con el propósito de evaluar la efectividad e impacto del mismo.
f) No encontrarse incurso en causales de disolución y/o liquidación
g) Cumplir con la documentación solicitada en la presente convocatoria

---

[4] *Microempresa: De acuerdo con la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), registrar activos totales SMMLV menor o igual a 500 y hasta 10 empleados.*
[5] *Pequeña empresa: De acuerdo con la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), registrar activos totales SMMLV superior a 501 y hasta 5.000 ($3.906.210.000). Desde 11 hasta 50 empleados.*
[6] *Mediana empresa: De acuerdo con la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004), registrar activos totales SMMLV superior a 5.001 y hasta 30.000 ($23.437.260.000) Desde 51 hasta 200 empleados.*

h) No encontrarse incurso en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad para contratar con la Cámara de Comercio de Cali, tanto el Participante como su equipo según lo establecido en los estatutos de la Cámara de Comercio de Cali, la ley 80 de 1993, en la ley 734 de 2002, en la ley 1150 de 2007, en la ley 1727 de 2014, ley 1474 de 2011 y en las demás normas que las reglamenten, adicionen o modifiquen, siempre y cuando estas sean aplicables.

i) Cada oferente solo podrá presentar una (1) propuesta para esta convocatoria.

4.3.2. REQUISITOS TÉCNICOS PARA PARTICIPAR:

El participante debe cumplir con las siguientes características técnicas

a) NIVEL DE INGRESOS POR VENTAS: Tener ingresos por ventas mayores a CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE. ($150.000.000.00) con corte a diciembre de 2017.

b) EMPLEABILIDAD: Tener más de (5) empleados directos y/o indirectos y formales, vinculados a través de contratos de trabajo con el cumplimiento de las prerrogativas y requisitos legales en materia laboral.

c) INFORMACIÓN CONTABLE: Presentar sus estados financieros (estado de situación financiera y estado de resultados) para el periodo 2017, suscritos por el representante legal y contador o revisor fiscal, según corresponda.

d) SECTOR ECONÓMICO: Multisectorial.

e) MODELO DE NEGOCIO: Contar con un modelo de negocio claro, con un producto o servicio con potencial en el mercado.

f) DISPONIBILIDAD: Contar con la disponibilidad de tiempo del equipo, y capacidad o posibilidad de realizar los cambios y/o ajustes sugeridos en los procesos de la empresa.

g) **EQUIPO PARTICIPANTE**: Los miembros de la empresa que participarán en el programa deberán tener un enfoque multidisciplinario, acreditar conocimiento de la industria y estar enfocados a los resultados. Es necesario que la empresa cuente por lo menos con un responsable del área de ventas.

h) **COMPONENTE INNOVADOR:** El componente innovador se refiere si el (los) productos y/o servicios ofrecidos representan una nueva propuesta para cubrir las necesidades del mercado o es el resultado de una mejora de los procesos existentes.

La Cámara de Comercio se reserva la facultad que una vez validada la información técnica a través de la documentación solicitada, pueda rechazar la solicitud de postulación por incongruencia en la declaración de los aspectos técnicos con respecto a la documentación aportada.

4.3.3. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

Los oferentes que deseen participar en la presente convocatoria deberán entregar los siguientes documentos:

a) Certificado de existencia y representación legal de la empresa con una vigencia no mayor a treinta (30) días.
b) RUT con una vigencia no mayor a treinta (30) días.
c) Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal.
d) Copia de la cédula de ciudadanía del contador y del revisor fiscal (si aplica).
e) Copia de la tarjeta profesional del contador y del revisor fiscal (si aplica).
f) Estado de situación financiera y estado de resultados con corte a diciembre 31 del año inmediatamente anterior, suscrito por el representante legal, el contador y el revisor fiscal (si aplica). Los estados financieros deberán aportarse con notas y acompañados del dictamen o informe del revisor fiscal, en los casos que aplique.
g) Formulario de inscripción debidamente diligenciado.
h) Certificación del contador o revisor fiscal, según aplique, en el que se certifique el número de trabajadores vinculados a la empresa.

i) Hojas de vida del equipo participante del programa con soportes de acreditación académica, si aplica (diploma, acta de grado, certificación, etc.)
j) Ficha técnica de inscripción al programa completamente diligenciada (Sólo para aquellas empresas que pasen el primer filtro.)

Si dentro del análisis de elegibilidad la Cámara de Comercio determina que hay información que debe aclararse, o alguno de los documentos requeridos debe ser modificado o adicionado, se informará al **Oferente**, para que éste subsane dicho requerimiento dentro de un plazo de tres (3) días hábiles contados a partir del día siguiente al envío de la comunicación de requerimiento vía correo electrónico. En caso de no subsanarse la documentación o información requerida por la Cámara de Comercio, se entenderá descalificada la propuesta del oferente.

4.3.4. FORMULACIÓN DE INQUIETUDES

Las inquietudes o preguntas que surjan por parte de los interesados y/o participantes que sean relacionadas con los Términos de Referencia de la presente convocatoria, podrán ser presentadas en el plazo estipulado, mediante correo electrónico a la dirección fortalecimientoempresarial@ccc.org.co indicando en el asunto el nombre del **Oferente**. Así mismo, podrán remitirse a la Sede Principal de la Cámara de Comercio de Cali, Calle 8 No. 3 – 14 Piso 6°, Convocatoria **"De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** y nombre del **Oferente**.

4.3.5. LUGAR DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Las propuestas deberán ser entregadas de manera física en la Sede Principal de la Cámara de Comercio de Cali, Calle 8 No. 3 – 14, ventanilla única, Convocatoria **"De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** con toda la documentación requerida en los presentes Términos de Referencia.

5. PROCEDIMIENTO PARA PARTICIPAR

Todo participante deberá adelantar los siguientes puntos para participar del Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial".**

a) Inscribirse únicamente a través del portal www.ccc.org.co

b) Registrar todos los datos solicitados en el formulario de inscripción.

c) Ser viable y lícito, de acuerdo con la legislación colombiana vigente. En ningún caso se aceptarán participantes que contraríen, aun potencialmente, la moral, el orden público, las buenas costumbres y la ley; o que impliquen un riesgo legal o reputacional para la Cámara de Comercio de Cali.

d) Cumplir con todos los requisitos exigidos en cada una de las etapas del proceso de selección de participantes para el programa.

6. DURACIÓN

El Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** tendrá una duración de ciento doce horas (112) de las cuales (80) son de formación y (32) de asesoría individual en cada una de las empresas. El programa tendrá una duración de hasta seis (6) meses.

6.1. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de la convocatoria se hará con base en el siguiente cronograma, el cual **podrá ser modificado por la dirección del programa sin restricción**, mediante *adenda* a los presentes Términos de Referencia, que será publicada en la página web de la Cámara de Comercio de Cali.

ACTIVIDADES	FECHAS
Convocatoria e inscripciones	14 de agosto de 2018 al 10 de septiembre de 2018
Evaluación, selección y vinculación de empresas	11 de septiembre 5 de octubre de 2018
Inicio de formación y acompañamiento	23 de octubre
Entrenamiento comercial	Se establecen entre el empresario y los consultores
Cierre del programa	Abril de 2019

6.2. BENEFICIOS DEL PROGRAMA

Al finalizar el programa las empresas beneficiarias contarán con:

a) La estrategia competitiva que les permita potenciar su modelo de negocio de cara al mercado.
b) La estrategia de mercadeo y comunicación implementada para una unidad estratégica del negocio, que les permita competir exitosamente.
c) Un modelo comercial para una unidad estratégica del negocio, que le permita administrar e incrementar sus ventas y replicarlo.
d) Un equipo de ventas (máximo 15 personas) entrenado por expertos en la ejecución del modelo comercial, para una unidad de negocio.
e) Una estrategia financiera que les permita fortalecer la rentabilidad de las ventas en la unidad de negocio seleccionada por la empresa.
f) Establecimiento de la línea base de su empresa, para identificar oportunidades de mejora, y así emprender acciones encaminadas hacia el aumento de la competitividad empresarial.
g) La certificación de formación de al menos un (1) candidato de la empresa en el Programa

6.3. METODOLOGÍA

El programa está compuesto por tres fases:

Fase 1: Se inicia con el establecimiento de la línea base de cada empresa, donde el empresario podrá identificar las brechas que presenta su organización en cuanto a la gestión comercial, la gerencia estratégica, la gestión financiera y el área de operaciones.

Fase 2: Inicia con la etapa formativa donde se realizará la transferencia de conocimientos y herramientas bajo la metodología constructivista y el acompañamiento de consultores expertos en las distintas áreas de conocimiento. De esta fase también hace parte el acompañamiento individual en donde los participantes implementarán las herramientas adquiridas en la formación. Esta parte de la fase dos se realizará de forma articulada con la del proceso formativo, cada vez que se termine un módulo, de

esta manera se asegura la implementación en cada empresa de lo aprendido. El acompañamiento individual tiene un máximo de 22 horas, que deben distribuirse en los temas tratados en cada módulo formativo, de acuerdo a las necesidades de cada empresa; la distribución del tiempo es responsabilidad de cada empresa.

Fase 3: La tercera fase es el entrenamiento del responsable y/o la fuerza de ventas, cada empresa tendrá la posibilidad de entrenar de manera grupal, a su fuerza de ventas, con un máximo de 15 personas; la duración de este entrenamiento, el lugar y el número de sesiones, deberán acordarse con el consultor y tendrá tiempo de diez horas (10 horas) que tiene la fase de acompañamiento personalizado.

6.3.1. DESCRIPCIÓN FASES DEL PROGRAMA

El programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial",** se desarrollará en tres (3) fases así:

6.3.2. FASE DE ESTABLECIMIENTO DE LÍNEA DE BASE EMPRESARIAL

En una sesión grupal, se guiará a los líderes empresariales para realizar un autodiagnóstico que determinará la situación actual de cada una de las empresas, haciendo énfasis en el área comercial.

6.3.3. FASE DE FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO

A través de sesiones grupales, se realizará la transferencia de conocimiento bajo la metodología constructivista con el acompañamiento de profesionales expertos en las distintas áreas de conocimiento quienes brindarán herramientas para ser implementadas en cada empresa. En esta fase deberán asistir las personas de las áreas involucradas en los procesos de mejora que se impactarán con el Programa. Los participantes contarán con el acompañamiento de los consultores donde profundizarán e implementarán las herramientas adquiridas en el proceso formativo, en los temas de: estrategia competitiva, finanzas para las ventas, herramientas de mercadeo, y la planeación integral de ventas, de forma individual en cada empresa.

6.3.4. FASE DE ENTRENAMIENTO DEL RESPONSABLE DE LAS VENTAS Y/O FUERZA DE VENTAS

Cada empresa tendrá la posibilidad de entrenar de manera grupal a su fuerza de ventas, con un máximo de 15 personas; o de manera individual, si solo hay una persona responsable de las ventas. La duración de este entrenamiento, el lugar y el número de sesiones, deberán acordarse con el consultor y está limitado por el tiempo de diez horas (10 horas).

La Cámara de Comercio medirá en cada empresa los resultados obtenidos durante y dentro del siguiente año (1) de la implementación de las acciones de mejora, con el propósito de realizar un informe de seguimiento que muestre la variación y el impacto generado al implementar las herramientas para mejorar las ventas y/o la rentabilidad, con fines estadísticos para la Cámara de Comercio de Cali.

.

7. PROCESO DE SELECCIÓN Y VINCULACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

Convocatoria: Se realizará una convocatoria abierta de empresas y se seleccionarán hasta cincuenta (50) de ellas con el perfil y condiciones establecidas en este documento.

Selección: Se realizarán dos (2) filtros de selección conforme estipulaciones del programa. Cada vez que la empresa pase un filtro, se le informará mediante correo electrónico y/o llamada al número celular, de igual manera, la información estará disponible en la página web de la Cámara de Comercio de Cali www.ccc.org.co, por lo que sugerimos a los participantes estar consultando la página constantemente.

Los filtros se realizarán de la siguiente manera:

a. **Primer filtro de validación de requisitos:** El Comité Coordinador validará el cumplimiento de la totalidad de los requisitos indicados en el presente documento, mediante la revisión del formulario de inscripción diligenciado por el participante.

Segundo filtro de evaluación técnica: El Comité Coordinador enviará vía correo electrónico, el formulario de evaluación técnica a aquellas empresas que pasaron el

primer filtro, quienes tendrán cuatro (5) días hábiles contados a partir del día siguiente al envío del correo, para diligenciarlo y ser entregado de manera física en la Sede Principal de la Cámara de Comercio de Cali, Calle 8 No. 3 – 14, ventanilla única, Convocatoria "De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial" con toda la documentación que lo soporta.
Una vez recepcionado, el Comité Coordinador hará entrega de la información recibida al Comité de Expertos, quienes validarán que las empresas cumplan con los criterios técnicos establecidos en el numeral 4.3.2. de los presentes términos de referencia.

Las fechas de estos filtros de selección se comunicarán a cada empresa seleccionada.

Una vez la empresa cumple con los requisitos exigidos y es considerada viable por el Comité de Expertos, la empresa deberá diligenciar y firmar el documento correspondiente por parte del representante legal, para vincularse al programa.

7.1. RECHAZO O ELIMINACIÓN DE POSTULACIONES

La Cámara de Comercio de Cali se reserva el derecho de corroborar la autenticidad de los datos suministrados en la postulación, y podrá solicitar en cualquier momento, información, documentación adicional y aclaraciones sobre ésta. El Comité Coordinador del Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial",** solicitará complementar o aclarar la documentación presentada por el participante, cuando sea necesario, dentro del término que señale para tal efecto. En el caso que el postulante no presente la documentación con las aclaraciones y explicaciones que se soliciten, dentro del término establecido, dará lugar a que la empresa sea declarada como rechazada y por ende no podrá ser seleccionada como participante del Programa.

La Cámara de Comercio podrá rechazar la postulación de un participante en cualquiera de los siguientes casos:

- Cuando el postulante no acredite los requisitos mínimos y técnicos establecidos en este documento.
- Cuando la postulación esté incompleta (omisión de uno o varios de los documentos), o los documentos enviados no correspondan a los requeridos por la Cámara de Comercio.

- Cuando el postulante no subsane la documentación o información incompleta o faltante en los términos establecidos por la Cámara de Comercio.
- Cuando se compruebe que la información suministrada por el postulante no corresponda en algún aspecto a la verdad.

8. INSTANCIAS DE EJECUCIÓN DEL PROGRAMA "DE 100 A 1000, LA RUTA DE ACELERACIÓN COMERCIAL".

8.1. INTEGRANTES DEL COMITÉ COORDINADOR

Harán parte del Comité Coordinador los siguientes colaboradores de la Cámara de Comercio: la Gerente del área de formación empresarial, la Coordinadora de formación presencial y la Analista de formación empresarial.

8.2. FACULTADES DEL COMITÉ COORDINADOR

El Comité Coordinador tendrá las siguientes facultades y competencias:

a) Realizar el análisis de los requisitos exigidos a la empresa para participar del programa.
b) Rechazar o admitir a las empresas postulantes dentro de la convocatoria en el primer filtro.
c) Elegir al Comité de Expertos bajo los siguientes criterios:

   - ***Experticia en los temas esenciales del programa***: Para el presente programa se privilegian los temas de mercadeo, ventas y finanzas, debido a que la promesa de valor es ayudar al empresario a vender más y/o mejorar su rentabilidad, fortaleciendo su estrategia comercial.
   - ***Experiencia en temas de formación y asesoría empresarial***: Los integrantes del comité de expertos deben ser o haber sido facilitadores durante por los menos dos (2) años y contar con experiencia acreditada del mismo tiempo, en asesoría *inhouse* a empresas para mejorar sus procesos.

d) Coordinar actividades del programa garantizando el cumplimiento de los objetivos.
e) Poner al alcance de los participantes los mecanismos informativos que estime necesarios para cumplir los objetivos del Programa.

f) Informar a los participantes, vía correo electrónico o los medios considerados pertinentes, la información de interés sobre el Programa.
g) El comité coordinador se abstendrá de participar o emitir opiniones sobre las disputas originadas entre los participantes, o aquellas que se presenten al interior de los mismos.
h) El comité coordinador se reserva el derecho de CANCELAR, SUSPENDER O MODIFICAR EL PROGRAMA, previa notificación vía mail a los participantes, sin que ello genere indemnización alguna para los participantes.

El Comité Coordinador del Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial",** se reserva el derecho a aceptar o rechazar las distintas postulaciones, evaluando el cumplimiento de los requisitos del Programa. Asimismo, las decisiones que adopte el Comité Coordinador durante el desarrollo del Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** tendrán carácter definitivo. Los participantes aceptarán y acatarán dichas decisiones y no procederá reclamo, recurso, revisión o impugnación alguna.

8.3. INTEGRANTES DEL COMITÉ DE EXPERTOS:

Harán parte de este comité: un funcionario de la Cámara de Comercio de Cali y dos consultores expertos en temas relacionados con mercadeo, ventas y finanzas.

8.4. FACULTADES DEL COMITÉ DE EXPERTOS:

El Comité de Expertos tendrá las siguientes facultades y competencias:

- Analizar la ficha técnica de las empresas que pasaron el primer filtro y de acuerdo a la rúbrica de evaluación realizada con los criterios que especifican los requisitos técnicos mínimos para que una empresa sea elegida para participar en el programa.
- Rechazar o admitir a las empresas postulantes dentro de la convocatoria en el segundo filtro.
- Solicitar información complementaria a la empresa si así lo determina, a través del Comité Coordinador.

- Informar al Comité Coordinador, a través de mail, el listado de las empresas elegidas y pasar a dicho comité, las fichas de evaluación técnica calificadas.

9. SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA:

El incumplimiento de cualquiera de las estipulaciones indicadas en los términos de referencia, hará que el Comité coordinador, previo al procedimiento indicado en el siguiente punto, pueda desvincular a algún participante de la presente convocatoria, sin importar la fase o el momento en el que se encuentre.

9.1. PROCEDIMIENTO EN CASO DE INCUMPLIMIENTO A ESTOS TÉRMINOS DE REFERENCIA:

El comité coordinador evaluará cada caso que amerite ser estudiado por posible fraude o incumplimiento con el programa. El comité coordinador comunicará por escrito al participante el incumplimiento de las obligaciones contenidas en el documento firmado y las estipulaciones indicadas en los presentes términos y las pruebas que las soportan. Al recibo de mencionada comunicación, el participante tendrá un término de cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de remisión de la misma, para que presente por escrito sus descargos. Recibidos los descargos, el comité coordinador realizará un análisis de los argumentos expuestos y las pruebas allegadas para desvirtuar el incumplimiento, y determinará con fundamento en ello, si existe mérito o no para retirar al participante del programa. Si del análisis de los argumentos y las pruebas allegadas por el participante, el comité considera que el incumplimiento amerita su retiro del programa, procederá de conformidad o si lo estima pertinente, podrá otorgar un plazo perentorio para subsanar el incumplimiento de que se trate. Si el empresario no presenta el escrito de descargos dentro del término señalado anteriormente, será retirado del programa automáticamente a partir del día sexto hábil siguiente a la fecha de remisión de la comunicación por parte del comité.

Por ningún motivo se devolverá el dinero pagado por la empresa para ser parte del programa.

10. CONTRIBUCIÓN DE LOS PARTICIPANTES BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA

Los participantes que queden seleccionados como beneficiarios dentro del programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** deberán cancelar un valor por concepto

de participación y sostenibilidad del programa, que representa su nivel de compromiso y desempeño durante todo el programa. El aporte económico será por valor de CINCO MILLONES SEISCIENTOS PESOS M/CTE. ($5.600.000.00) antes de IVA a nombre de la Cámara de Comercio de Cali. Aplicará un diez por ciento (10%) de descuento para empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Cali.

Esta suma de dinero deberá ser cancelada en la cuenta bancaria que le indique la Cámara de Comercio de Cali, en los plazos y tiempos establecidos en el documento contractual que suscribirán la Cámara de Comercio y el participante beneficiario.

11. SUSCRIPCIÓN DEL CONVENIO

Si como resultado del proceso de evaluación adelantado la propuesta presentada es declarada viable y clasifica, se informará por escrito de dicha situación al oferente para iniciar los trámites de legalización del convenio. No obstante, lo anterior, se indica que el perfeccionamiento del convenio que eventualmente se celebre como resultado de la presente convocatoria se encuentra condicionado al cumplimiento de los requerimientos establecidos y el trámite de legalización exigidos por la Cámara de Comercio de Cali.

Para iniciar dicho proceso de contratación la Cámara de Comercio de Cali remitirá la minuta del convenio proyectada al **Oferente**, la cual no podrá modificarse ni ajustarse, por parte del mismo.

12. INTERVENTORÍA.

Sin perjuicio del control y supervisión interno que deberá establecer el **Oferente** del convenio para supervisar sus actividades, La Cámara de Comercio de Cali realizará la interventoría técnica y financiera del proyecto, verificando las actividades relacionadas, y podrá delegar en una persona natural o jurídica para esta labor.

La interventoría hará el seguimiento del cumplimiento de los objetivos y actividades presentadas en la propuesta. Para ello, el **Oferente** llevará registros de las actividades realizadas y mantendrá la documentación pertinente para acreditar el cumplimiento de la propuesta.

La interventoría orientará en la adecuada entrega de información y soportes de cumplimiento de actividades y logro de los resultados.

13. CONFIDENCIALIDAD

Conociendo la importancia que posee para los participantes el manejo de la confidencialidad sobre la información que se presentará durante el desarrollo del Programa, el Comité Coordinador, el Comité de Expertos y los participantes se comprometen a guardar reserva sobre las empresas y la información que se derive de las mismas que, por su contenido y alcance, tenga el carácter de confidencial, y pueda lesionar los derechos e intereses de los participantes. En este sentido, cada participante se responsabilizará de los eventuales y/o potenciales perjuicios que pueda generar al incurrir, directamente o a través de los miembros de sus equipos de trabajo, en una violación o infracción de la confidencialidad de la información y empresas presentadas.

Los organizadores, evaluadores, consultores, colaboradores, participantes y demás personas involucradas en el Programa, se comprometen a garantizar la confidencialidad de la información presentada por los aspirantes al Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** no alcanza aquella información contenida en las empresas que ya se encuentre en el dominio público al momento de la presentación de la misma.

Sin perjuicio de lo anterior, para estos efectos los participantes, sus equipos de trabajo, los organizadores, consultores, los miembros del comité coordinador y demás personas involucradas en el programa convienen que, durante la realización del mismo, toda información referente a los participantes o a las empresas presentadas por éstos se considera importante y confidencial, y divulgarla o transmitirla puede lesionar sus intereses, y/o de los organizadores del Programa.

En relación con la información confidencial convienen:

- Adoptar todas las precauciones necesarias para conservar el carácter secreto de la información confidencial.
- Informar inmediatamente al comité coordinador sobre cualquier uso o divulgación de la información confidencial.

  Abstenerse de:

- Revelar o comunicar de cualquier forma la información confidencial a terceras personas.

- Informar a terceras personas sobre la forma de acceder a la información confidencial o las personas que tienen acceso a ella.
- Dar a la información confidencial un uso que no se encuentre expresamente autorizado por el Comité Coordinador, o permitir que una tercera persona lo haga. Especialmente se encuentra prohibida la utilización de la información confidencial con propósitos comerciales.
- Reproducir, archivar o almacenar en cualquier forma la información confidencial, salvo en aquellos casos en que sea estrictamente necesario para salvaguardarla, para el satisfactorio desarrollo del programa.
- Colaborar para que personas no autorizadas no tengan acceso a la información confidencial.
- El participante suministrará datos de desempeño y crecimiento de su empresa, que serán utilizados para la evaluación y seguimiento del programa. Para este fin, la Cámara de Comercio de Cali podrá realizar estudios, publicaciones y presentaciones de cifras agregadas de los proyectos presentados, manteniendo la confidencialidad individual de los proyectos.

14. TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

14.1. DEBERES Y OBLGACIONES DEL MANEJO DE LA INFORMACIÓN

El participante se obliga a dar cumplimiento a los deberes y obligaciones que les impone la normatividad vigente en cuanto a protección y tratamiento de datos personales y habeas data (Ley 1581 de 2012 y las demás normas que la reglamenten, modifiquen, adicionen o sustituyan total o parcialmente). Este responderá de las sanciones administrativas, penales y de los demás daños y perjuicios legalmente probados que se causen por el incumplimiento de las obligaciones en esa materia.

14.2. UTILIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE CALI

Al participar, los integrantes de la empresa, que participarán directamente en las actividades del Programa, aceptan y autorizan la utilización de sus datos personales tales como su correo electrónico, número celular, número de teléfono, dirección de correspondencia, ciudad de residencia o domicilio, para que la Cámara de Comercio de Cali lo contacte a través de *mailing*, telemercadeo para invitarlo a eventos o programas de la Cámara de Comercio de Cali relacionados con el Programa **"De 100 a 1000, la ruta de**

aceleración comercial" o programas similares, así como para el uso y almacenamiento de los mismos para estudios de marketing con el objeto de mantenerlo informado de algunos productos y servicios que puedan resultar ser de su interés en general.

La presente autorización se otorga por el término de 10 años contados a partir de la inscripción de la empresa y su equipo para participar en el Programa y dentro del territorio nacional.

La Cámara de Comercio de Cali le informa que los integrantes de la empresa que, como titulares de datos de carácter personal, podrán ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, prueba de autorización y oposición en cualquier momento, dirigiendo su queja o reclamo al correo electrónico: protecciondatos@ccc.org.co o a la dirección: Calle 8 No.3-14 Edificio Cámara de Comercio (Cali – Valle – Colombia), indicando sus datos completos. Si desean conocer el manual de políticas y procedimientos para el tratamiento de datos personales, ingrese al siguiente enlace http://www.ccc.org.co/politica-datos.

15. AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN DE VOZ Y VIDEO

Los integrantes de las empresas, que participarán directamente en las actividades del Programa, autorizan de forma libre, consciente, expresa e informada a la Cámara de Comercio de Cali, para la fijación audiovisual (video) y/o fotográfica de su imagen durante la ejecución del Programa para su publicación y reproducción en cualquier medio publicitario, en la página web y redes sociales de la Cámara de Comercio de Cali con el fin de promocionar el Programa, presentar los resultados del Programa una vez finalizado, y/o realizar convocatorias similares. Así mismo, autorizan el uso y tratamiento de sus derechos de imagen para los fines antes mencionados, así como de los Derechos de Autor, los Derechos Conexos y en general todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen.

16. INDEMNIDAD

La utilización de la imagen, voz o video de los integrantes de la empresa, que participarán directamente en las actividades del Programa, no generará remuneración ni beneficio económico alguno para estos.

La presente autorización está limitada al territorio nacional, y por el término de 10 años contados a partir de la inscripción del emprendedor y de su equipo al Programa.

Sin perjuicio de lo dispuesto en los presentes términos de referencia el participante que resulte seleccionado para el Programa "**De 100 a 1000, la ruta de aceleración comercial"** dejará indemne a la Cámara de Comercio de Cali y a los demás participantes, cuando haya padecido algún daño como consecuencia de su acción u omisión durante el

desarrollo o ejecución del Programa. El participante responderá integralmente por esos daños tanto si provienen de una culpa suya o del incumplimiento de sus compromisos.