

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

### PROYECTO ESTRATEGIA COMERCIAL PARA AMÉRICA LATINA: ECUADOR

#### CONVOCATORIA PARA LA SELECCIÓN DE PARTICIPANTES Y/O EMPRESAS

## 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Antecedentes

La Cámara de Comercio de Cali es una persona jurídica, de derecho privado, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro. Por lo tanto, su contratación se rige por normas de 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 acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2.2.2.38.1.4 del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, la Cámara de Comercio de Cali asume las siguientes funciones:

- a) Fomentar la formalización, el fortalecimiento y la innovación en las empresas.
- b) Impulsar el desarrollo regional y empresarial, así como mejorar la competitividad, participando en programas nacionales con este propósito.
- c) Participar en actividades orientadas al fortalecimiento del sector empresarial, entre otras iniciativas.

En el ejercicio de sus funciones, la Cámara de Comercio de Cali coordina el Programa de Iniciativas *Cluster* de Cali y Valle del Cauca. Este programa tiene como objetivo impulsar la competitividad de nueve (9) dinámicas empresariales clave: Macrosnacks, Excelencia Clínica, Energía Inteligente, Proteína Blanca, Belleza, Sistema Moda, Hábitat Urbano, Economía Digital y Experiencias.

Durante el año 2023, las empresas integrantes del Comité Estratégico de la Iniciativa *Cluster* de Belleza establecieron una Meta Estratégica de Gran Alcance (MEGA) para guiar los proyectos y actividades de la iniciativa. Esta MEGA se propuso un objetivo claro y desafiante: "Para el año 2027, las empresas del *Cluster* de Belleza exportarán USD 70 millones". Para lograr esta meta, se definieron tres líneas estratégicas:

1. Desarrollo y adaptación de nuevos productos.
2. Conexiones estratégicas inter-*Cluster*.
3. Reconocimiento de las marcas en los mercados internacionales.

Adicionalmente, como parte del enfoque estratégico para alcanzar la MEGA, se priorizaron tres mercados internacionales con alto potencial para el crecimiento de la industria de belleza y cuidado personal: Ecuador, Perú y Estados Unidos. Esta selección se fundamentó en criterios como la proximidad geográfica, tratados comerciales vigentes, tendencias de consumo favorables y oportunidades identificadas para los productos del

Valle del Cauca. En consecuencia, los proyectos y actividades de la iniciativa *Cluster* estarán orientados a facilitar el acceso efectivo a estos mercados, mediante acciones enfocadas en estrategia comercial, adaptación de oferta, relacionamiento con compradores y posicionamiento internacional de las marcas del *Cluster*.

### **Justificación de la convocatoria**

La presente convocatoria se realiza con el propósito de seleccionar hasta un máximo de quince (15) empresas pertenecientes a la industria de Belleza registradas en alguna de las Cámaras de Comercio del Valle del Cauca.

Las protagonistas del progreso harán parte del proyecto “Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador”; una iniciativa que busca impulsar la internacionalización de las empresas de la industria de Belleza del Valle del Cauca a través del diseño e implementación de una estrategia comercial y/o de marketing para América Latina enfocada en el mercado de Ecuador.

### **1.2. Definiciones**

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

- a) **Plataforma *Cluster***: es una iniciativa de la Cámara de Comercio de Cali para acompañar e impulsar a las cadenas productivas más grandes, densas y dinámicas en el Valle del Cauca.
- b) **Iniciativa *Cluster***: es un espacio para la discusión estratégica y apoyo técnico especializado para promover la formulación y el desarrollo de una agenda potente, orientada a alcanzar mayores tasas de crecimiento de las empresas que participan en cada cadena con el propósito de generar mayor valor y bienestar a la comunidad.
- c) **MEGA**: Una MEGA es una meta empresarial grande y ambiciosa focalizada en una ventaja competitiva única y centrada en la innovación, que cuenta con una estrategia clara y permite a las empresas o entidades un crecimiento rentable y sostenido en el tiempo.

## **2. OBJETO DE LA CONVOCATORIA**

### **2.1. Objeto de la convocatoria**

La presente convocatoria tiene como objetivo seleccionar un máximo de hasta quince (15) empresas pertenecientes a la industria de Belleza registradas en alguna de las Cámaras de Comercio del Valle del Cauca para participar en el Proyecto "*Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador*".

### **2.2. Objetivo general del proyecto**

El proyecto “Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador” tiene como objetivo impulsar la internacionalización de las empresas de la industria de Belleza del Valle del Cauca a través del diseño e implementación de una estrategia comercial y/o de marketing para el mercado de Ecuador.

### **Objetivos específicos del proyecto**

El proyecto “*Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador*” busca generar condiciones favorables para que las empresas seleccionadas puedan:

- Diagnosticar y clasificar a las empresas según su nivel de madurez de internacionalización que incluye aspectos de marketing digital y de *e-commerce* transfronterizo, para definir estrategias que fortalezcan su acceso a mercados internacionales.
- Caracterizar el mercado priorizado, incluyendo regulaciones, modelos de negocio, canales de comercialización, perfil del consumidor y tendencias relevantes para las empresas participantes.
- Acompañar a las empresas en el diseño de una estrategia comercial y/o de marketing digital adaptada a las condiciones del mercado priorizado y alineada con sus capacidades internas.
- Fortalecer las capacidades de las empresas participantes en temas de acceso a mercados y fortalecimiento comercial y/o de marketing digital.
- Facilitar herramientas para validar la estrategia diseñada y explorar oportunidades de entrada al mercado objetivo.

### **2.3. Duración del proyecto**

El proyecto “*Estrategia Comercial para América Latina*” tendrá una duración aproximada de ocho (8) meses, contados a partir del mes de agosto.

### **2.4. Perfil de empresas participantes**

Con el objetivo de diseñar estrategias de marketing digital pertinentes y efectivas, alineadas con las necesidades reales de cada empresa participante, todas las empresas interesadas en hacer parte del proyecto deberán diligenciar previamente un diagnóstico de madurez de internacionalización que incluye aspectos de marketing digital y de *e-commerce* transfronterizo. Esta herramienta, desarrollada conjuntamente por el equipo consultor y la Cámara de Comercio de Cali, permitirá evaluar el nivel actual de madurez de cada organización, facilitando su adecuada clasificación y el diseño de un plan de trabajo ajustado a su contexto.

A partir de este diagnóstico, las empresas serán segmentadas en uno de los siguientes cuatro perfiles:

**Nivel 1: Empresas con alcance local:** No han iniciado procesos de internacionalización y no cuentan aún con capacidades suficientes para acceder a mercados internacionales.

**Nivel 2: Empresas con proyección internacional:** Venden actualmente en Colombia, están interesadas en ingresar al mercado ecuatoriano y están dispuestas a asumir los costos asociados a registros y requisitos normativos.

**Nivel 3: Empresas en etapa inicial de internacionalización:** Ya tienen presencia en el mercado priorizado, cuentan con registros vigentes, pero su posicionamiento aún es incipiente y requieren fortalecer su visibilidad y reconocimiento.

**Nivel 4: Empresas consolidadas en mercados internacionales:** Venden en el mercado priorizado u otros países desde hace más de tres años, tienen estabilidad operativa y buscan fortalecer su estrategia digital para mantener o ampliar su participación en dichos mercados.

El diagnóstico será un requisito obligatorio para participar en el proyecto, ya que permitirá clasificar a las empresas según su nivel de desarrollo digital y perfil exportador. Con base en este diagnóstico, se personalizarán los entregables, acompañamientos y acciones, de modo que cada estrategia digital se adapte a la realidad de la empresa. Así, las organizaciones en etapa inicial recibirán apoyo en preparación y posicionamiento, mientras que las más consolidadas accederán a estrategias avanzadas enfocadas en expansión, optimización o diversificación en el mercado priorizado.

## **2.5. Fases del proyecto**

El proyecto *“Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador”* se llevará a cabo en tres (3) fases, dentro de las cuales se desarrollarán las siguientes actividades:

### **2.5.1. Fase 1: Análisis y ruta de acceso de país priorizado**

En esta fase se realizará un diagnóstico de madurez de internacionalización que incluye aspectos de marketing digital y de e-commerce transfronterizo a las empresas participantes. A partir de esta caracterización, se segmentarán las empresas para diseñar estrategias diferenciadas que faciliten su acceso al mercado ecuatoriano. Además, se analizarán aspectos clave del entorno comercial y regulatorio de Ecuador, con el fin de orientar adecuadamente las acciones de fortalecimiento empresarial.

Actividades:

- Evaluación del nivel de madurez de las empresas participantes en comercio electrónico transfronterizo y capacidades en marketing digital mediante aplicación de diagnóstico
- Información del mercado: características e insights del consumidor, competencia, tendencias y cultura de consumo.
- Análisis de regulaciones, requisitos de ingreso, normativas sanitarias y arancelarias.
- Exploración de modelos de negocio viables para ingresar al mercado priorizado.

Esta fase será transversal a todos los perfiles empresariales. Podrán participar empresas de todos los tamaños y niveles de madurez digital y exportadora (niveles 1, 2, 3 y 4), interesadas en conocer y actualizarse sobre el mercado priorizado y explorar posibles modelos de negocio para comercializar en este país. La información generada servirá como insumo para diseñar estrategias adaptadas a cada contexto. Esta fase no tendrá costo y se desarrollará mediante charlas especializadas.

### **2.5.2. Fase 2: Diseño de la estrategia comercial y/o de marketing**

Con base en los resultados del diagnóstico de madurez de internacionalización, se clasificarán las empresas y se seleccionarán de acuerdo con los cupos definidos. En esta fase se acompañará a cada empresa seleccionada en el diseño de una estrategia comercial y/o de marketing digital personalizada, alineada con su perfil, capacidades y objetivos.

Actividades:

- Identificación de oportunidades y estrategias de marketing para el *e-commerce* transfronterizo.
- Desarrollo de un plan comercial y/o de marketing alineado con el mercado objetivo y las capacidades de la empresa.
- Mapeo e identificación de plataformas y canales de *e-commerce* relevantes para el producto y mercado.

<b>Nivel de empresa</b>	<b>Entregables en Fase 2</b>
<p><b>Nivel 1</b> Empresas con alcance local</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Documento guía con el paso a paso para implementar comercio electrónico transfronterizo.</li> <li>- Recomendaciones prácticas sobre plataformas, aspectos logísticos básicos y primeros pasos para explorar el mercado ecuatoriano.</li> </ul> <p>Se seleccionarán hasta 5 empresas del nivel 1 con mejores resultados en el diagnóstico</p>
<p><b>Nivel 2</b> Empresas con proyección internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hoja de ruta personalizada para comercio electrónico en Ecuador.</li> <li>- Acciones concretas sobre alistamiento de producto, embalaje, logística, selección de canal, pasarelas de pago y acciones de marketing digital.</li> <li>- 10 horas de asesoría virtual especializada en marketing digital.</li> <li>- 4 horas de asesoría presencial con el mismo consultor.</li> </ul> <p>Se seleccionarán hasta 4 empresas del nivel 2 con mejores resultados en el diagnóstico</p>
<p><b>Nivel 3</b> Empresas en etapa inicial de internacionalización</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acompañamiento en la definición o ajuste del modelo de negocio, considerando el comercio electrónico transfronterizo.</li> <li>- Desarrollo de un plan de trabajo enfocado en consolidar su operación en Ecuador.</li> <li>- 10 horas de asesoría virtual especializada en marketing digital.</li> <li>- 4 horas de asesoría presencial con el mismo consultor.</li> </ul> <p>Se seleccionarán hasta 3 empresas del nivel 3 con mejores resultados en el diagnóstico</p>
<p><b>Nivel 4</b> Empresas consolidadas en mercados internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 10 horas de asesoría virtual personalizada por empresa.</li> <li>- 4 horas de asesoría presencial con enfoque avanzado en marketing digital.</li> <li>- Orientación sobre estrategias de conversión, optimización del embudo digital y uso de herramientas digitales, incluyendo</li> </ul>

	<p>aplicaciones de inteligencia artificial de fácil implementación para fortalecer la adquisición, conversión y fidelización de clientes.</p> <p>Se seleccionarán hasta 3 empresas del nivel 4 con mejores resultados en el diagnóstico</p>
--	---

### 2.5.3. Fase 3: Implementación y validación de la estrategia comercial

En esta fase se buscará poner en marcha la estrategia comercial y/o de marketing diseñada en la fase anterior, a través de acciones prácticas que permitan validar su efectividad en el mercado ecuatoriano. La implementación será liderada por el equipo consultor, quien, con base en el diagnóstico de internacionalización y los objetivos definidos para cada empresa, asignará recursos estratégicos que impulsen la ejecución de campañas digitales y acciones de posicionamiento.

Los recursos disponibles para esta fase serán administrados por el consultor de marketing digital y destinados principalmente al desarrollo e implementación de estrategias de pauta y promoción, adaptadas a las necesidades de cada empresa. La asignación de estos recursos y las acciones a ejecutar se definirán de manera individual, en función de la estrategia construida en la Fase 2, el perfil de la empresa y su nivel de preparación.

En esta fase, cada una de las empresas beneficiarias, según su nivel de madurez, recibirá apoyo en pauta digital por un periodo de hasta tres meses. La duración y pertinencia del acompañamiento dependerán del nivel de madurez y la adecuación de este tipo de apoyo para cada caso.

## 2.6. Beneficios del proyecto

Con la participación en el proyecto “Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador”, se busca que las empresas sigan siendo las protagonistas del progreso y obtengan los siguientes beneficios:

- Identificación de nivel de preparación de las empresas para poder participar en un mercado determinado, así como los requisitos que debe cumplir
- Comprensión del mercado priorizado (comportamiento del consumidor, competencia, tendencias).
- Conocimiento de regulaciones, barreras técnicas y requisitos legales para exportar al país destino.
- Claridad sobre canales de distribución, dinámicas de compra y hábitos de consumo en el mercado objetivo.
- Desarrollo o ajuste de su estrategia comercial o de marketing con enfoque internacional/nacional.
- Fortalecimiento de su propuesta de valor para adaptarla a nuevos contextos culturales y comerciales.
- Mejora de capacidades internas para enfrentar procesos de internacionalización.
- Detección de oportunidades de negocio, nichos de mercado y posibles aliados estratégicos.
- Reconocimiento de canales de venta relevantes, incluyendo *e-commerce* y marketplaces.

- Validación de su producto/servicio en un nuevo mercado mediante acciones prácticas de posicionamiento.
- Visibilidad inicial en un mercado internacional/nacional mediante campañas de marketing digital.
- Construcción de bases para una entrada más segura y estratégica al mercado objetivo.
- Posibilidad de iniciar procesos de conexión comercial con potenciales compradores y/o aliados.

Con su participación en el proyecto, la empresa entiende y acepta que la Cámara de Comercio de Cali no garantizará un resultado o beneficio específico, y que las obligaciones asumidas por parte de la Cámara de Comercio de Cali en el marco del proyecto “Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador” son de medio y no de resultado.

### **3. POSTULACIÓN Y PROCESO DE SELECCIÓN**

#### **3.1. Postulación y procedimiento para participar**

Para la postulación e inscripción, el participante interesado deberá diligenciar dentro del plazo definido en el “Cronograma de la Convocatoria”, el formulario disponible en línea y al que se accederá a través del siguiente vínculo: <http://bit.ly/3TSSBnu>

#### **3.2. Documentación requerida:**

Las empresas que deseen participar en la presente convocatoria deberán adjuntar en el formulario en línea los siguientes documentos:

- a) RUT de la empresa.
- b) Carta de manifestación de interés, firmada por el representante legal de la empresa.
- c) Brochure de los productos de la empresa.
- d) Certificado expedido por su contador, revisor fiscal o representante legal, que certifique el valor de las ventas correspondiente al año 2024.
- e) Registro sanitario vigente y emitido por el instituto o entidad correspondiente de los productos que desea comercializar en países del continente americano. Algunos ejemplos de las entidades son:
  - INVIMA Colombia
  - ARCSA Ecuador
  - DIGEMID Perú
  - ANVISA Brasil

#### **3.3. Cronograma de la convocatoria**

El desarrollo de esta convocatoria tendrá lugar de conformidad con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado, suspendido o cancelado por la Cámara de Comercio de Cali sin restricción, mediante adenda a los presentes términos de referencia, que será enviada a través de correo electrónico.

ACTIVIDADES	FECHAS
Convocatorias e inscripciones	Desde el 04 de septiembre de 2025 y hasta el 25 de septiembre de 2025
Aplicación de diagnóstico de madurez digital y exportadora	Desde el 11 de septiembre de 2025 hasta el 25 de septiembre de 2025
Vinculación empresas participantes	A partir del 25 de septiembre hasta el 30 de septiembre de 2025
Inicio de las actividades de la fase 1	Desde el 04 de septiembre de 2025 hasta el 29 de septiembre de 2025
Inicio actividades de la fase 2	A partir del 01 de octubre de 2024
Inicio de actividades de la fase 3	A partir del 20 de octubre de 2025

### 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 mediante correo electrónico a la dirección [plataformaCluster@ccc.org.co](mailto:plataformaCluster@ccc.org.co) con copia al [wcarrasc@ccc.org.co](mailto:wcarrasc@ccc.org.co); [gsandova@ccc.org.co](mailto:gsandova@ccc.org.co) indicando en el asunto el nombre del participante.

Si como producto de las observaciones e inquietudes formuladas por los interesados, o en curso de la presente convocatoria, la Cámara de Comercio de Cali evidencia la necesidad de modificar los presentes términos de referencia, podrá realizarlo mediante adenda. En consecuencia, para que sea válida cualquier modificación a estos términos, la misma deberá surtirse mediante adenda.

### 3.5. Declaraciones

El participante declara que:

- a) No se encuentra en proceso de liquidación.
- b) No figura reportado ni sus representantes legales en ninguna lista restrictiva.
- c) No está incurso en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad para contratar con la Cámara de Comercio de Cali, según lo establecido en los estatutos de la Cámara de Comercio de Cali, en la Ley 80 de 1993, en la Ley 734 de 2002, en la Ley 1150 de 2007, en la Ley 1727 de 2014, y en las demás normas que las reglamenten, adicionen o modifiquen.
- d) No está incurso en ningún conflicto de interés con la Cámara de Comercio de Cali.
- e) Autoriza expresamente a la Cámara de Comercio de Cali para consultar la información, los anexos y soportes que haya suministrado con ocasión de esta convocatoria para constatar la transparencia y licitud de sus actividades.
- f) Toda la información que ha entregado o suministrado a la Cámara de Comercio de Cali es verdadera, y posee todos los comprobantes y documentos necesarios para demostrar su veracidad.

- g) Cuenta con la autorización de todos los participantes del equipo del participante para el tratamiento de sus datos personales por parte de la Cámara de Comercio de Cali.

### 3.6. Requisitos mínimos para participar (habilitantes)

Para las empresas interesadas en participar en la Fase 1, esta no tendrá costo.

Las empresas interesadas que deseen participar en las fases 2 y 3 del proyecto “Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador” deberán cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

REQUISITO	Medio de acreditación	VERIFICACIÓN
Personas naturales o jurídicas que cuenten con matrícula mercantil activa en alguna de las Cámaras de Comercio del Valle del Cauca. Esta condición aplicará tanto para sociedades con domicilio principal en el departamento, como para aquellas que cuenten con agencias o sucursales debidamente registradas ante dichas entidades caméras. constituida.	Verificación interna por parte de la Cámara de Comercio de Cali	Cumple / No cumple
Formulario de inscripción en línea.	Diligenciamiento del formulario <a href="http://bit.ly/3TSSBnu">http://bit.ly/3TSSBnu</a>	Cumple / No cumple
Pertenecer a alguna actividad económica relacionada con la industria de belleza y cuidado personal	RUT	Cumple / No cumple
Capacidad de inversión COP \$3.000.000 INCLUIDO IVA -aplica sólo para las empresas que se clasifiquen en nivel 2,3 y 4, y que resulten entre las seleccionadas para tener los 15 cupos. Las empresas nivel 1 con mejor puntuación según el diagnóstico no se les realizará cobro.	Carta de manifestación de interés firmada por el representante legal de la empresa	Cumple / No cumple
Producto relacionado con la industria de belleza y cuidado personal	Brochure del producto	Cumple / No cumple

<b>Productos con registro INVIMA</b>	a) Registro sanitario vigente y emitido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA para el caso de Colombia) del producto/productos que desea comercializar	Cumple / No cumple
<b>Ser una micro, pequeña, o mediana empresa, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el Decreto 957 del 2019 expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo</b>	Documento expedido por el representante legal, contador o revisor fiscal de la empresa donde certifique las ventas de la empresa.	Cumple / No cumple

A continuación, se explica cada uno de los anteriores requisitos para participar en el Proyecto Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador:

**3.6.1. Ser persona natural o jurídica con matrícula activa en alguna de las Cámaras de Comercio del Valle del Cauca. Aplica tanto para sociedades con domicilio principal en el departamento, como para aquellas que cuenten con agencias o sucursales debidamente registradas ante dichas entidades caméales.**

Las empresas participantes deben ser:

1. Ser persona natural o jurídica con matrícula activa en alguna de las Cámaras de Comercio del Valle del Cauca con una antelación no inferior a un año y medio a la fecha de apertura de la presente convocatoria.

Las empresas participantes deben estar inscritas en alguna de las siguientes Cámaras de Comercio del Valle del Cauca:

- Cámara de Comercio de Buenaventura.
- Cámara de Comercio de Buga.
- Cámara de Comercio de Tuluá.
- Cámara de Comercio de Cali.
- Cámara de Comercio de Cartago.
- Cámara de Comercio de Palmira.
- Cámara de Comercio de Sevilla.

**3.6.2. Formulario de inscripción en línea:**

Las empresas interesadas en participar en el proyecto deberán diligenciar el formulario web de inscripción en línea a la convocatoria, y adjuntar la documentación requerida dentro del mismo.

<http://bit.ly/3TSSBnu>

### **3.6.3. Pertener a alguna actividad económica relacionada con la industria de belleza y cuidado personal:**

La empresa participante, de acuerdo con su objeto social, debe desarrollar al menos una actividad relacionada con los segmentos de Belleza, bien sea:

- (i) Productos de cuidado facial y corporal
- (ii) Productos de cuidado capilar
- (iii) Fragancias
- (iv) Cosméticos
- (v) Productos de cuidado oral
- (vi) Otros productos relacionados con belleza y cuidado personal

### **3.6.4. Capacidad de inversión COP \$3.000.000 INCLUIDO IVA**

Las empresas clasificadas en los niveles 2, 3 y 4 que manifiesten interés en continuar participando en las fases 2 y 3, y además resulten beneficiadas por alguno de los cupos definidos, deberán comprometerse a realizar un aporte económico a la Cámara de Comercio de Cali por un valor de COP \$3.000.000 (incluido IVA), el cual será destinado a cofinanciar los servicios especializados y recursos asociados a la ejecución de las fases del proyecto.

Este valor deberá ser pagado en una (1) cuota única, una vez se haya legalizado el acta de vinculación. La Cámara de Comercio de Cali emitirá la factura correspondiente, y el pago deberá realizarse dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de radicación de dicha factura.

Para formalizar su participación, las empresas interesadas deberán adjuntar una carta de manifestación de interés, firmada por su representante legal, en la cual se comprometan al pago del valor indicado en caso de ser seleccionadas.

Nota: Las empresas clasificadas en el nivel 1 no deberán realizar este aporte económico para participar en el proyecto.

### **3.6.5. Presentación de portafolio de productos relacionados con la industria de belleza y cuidado personal**

Para acreditar el cumplimiento de este requisito, la empresa debe proporcionar brochure o catálogo de su portafolio de productos que contenga información comercial de los mismos.

La Cámara de Comercio de Cali de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el participante presente para el desarrollo de esta convocatoria es veraz y corresponde a la realidad. No obstante, la Cámara de Comercio de Cali se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el participante, y en caso de evidenciar que, el participante ha faltado a la verdad, procederá de conformidad con lo establecido en el numeral “Rechazo o eliminación de postulaciones”.

### **3.6.6. Registro expedido por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) de los productos que desea comercializar**

Para acreditar el cumplimiento de este requisito, la empresa debe proporcionar certificado de registro INVIMA vigente a la fecha de presentación, del producto/productos que desea comercializar.

**3.6.7. Ser una micro, pequeña o mediana empresa, de acuerdo con los lineamientos establecidos en el Decreto 957 del 2019 expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para el año 2025.**

La empresa debe contar con ventas anuales entre cincuenta millones de pesos (\$50.000.000) y ochenta y seis mil cuatrocientos setenta y nueve millones doscientos mil cuatrocientos treinta y cinco pesos (\$86.479.200.435).

Este requisito se acreditará mediante un certificado expedido por el representante legal, el contador público o el revisor fiscal de la empresa, en el que se indique expresamente el valor total de las ventas anuales con corte a 31 de diciembre de 2024, según los estados financieros correspondientes. La Cámara podrá solicitar documentos adicionales para validar la información reportada.

**3.7. Criterios de Evaluación (calificables)**

A todo participante que cumpla con los requisitos mínimos para participar de carácter habilitante, se le realizará un análisis en donde se evalúen y califiquen los siguientes criterios:

CRITERIO	PUNTAJE MÁXIMO
Renovación oportuna de la matrícula mercantil	20
Haber participado en las actividades, eventos, proyectos ejecutados durante el 2024 y/o en lo corrido del 2025 de la Iniciativa <i>Cluster</i> de Belleza	25
Afiliación a Cámara de Comercio de Cali	10
Haber desarrollado actividades de exportación o ventas internacionales en los últimos 3 años	10
Contar con capacidad de producción para atender potenciales clientes	10
Oferta de productos innovadores o con un valor agregado destacable	10
Experiencia en marketing digital (Se tendrán en cuenta los resultados del diagnóstico de internacionalización)	15
<b>TOTAL</b>	<b>100 PUNTOS</b>

A las postulaciones se les otorgará un puntaje de acuerdo con los máximos indicados en esta tabla, según disponga el criterio o forma de evaluar.

Serán elegidos los primeros 15 participantes que obtengan el mayor puntaje.

A continuación, se explica cada uno de los anteriores criterios en cuanto a su descripción y forma de evaluar, así:

**3.7.4. Renovación oportuna de matrícula mercantil**

Si el participante tiene vigente su matrícula mercantil y renovó antes o el 04 de abril de 2025, se le asignarán veinte (20) puntos. Si el participante tiene vigente su matrícula mercantil y fue renovada después del 04 de abril de 2025, no se le asignarán puntos.

### **3.7.5. Haber participado en las actividades, eventos, proyectos ejecutados durante el 2024 y/o en lo corrido del 2025 en la Iniciativa *Cluster* de Belleza**

Se otorgará un puntaje de hasta veinticinco (25) puntos a las empresas que hayan participado en actividades, eventos o proyectos liderados por la Iniciativa *Cluster* de Belleza durante el año 2024 y/o en lo corrido del año 2025.

La verificación de esta participación será realizada directamente por el equipo técnico de la Cámara de Comercio de Cali, con base en los registros internos de asistencia y vinculación. En caso de no acreditar dicha participación, la empresa no obtendrá puntaje por este criterio.

### **3.7.6. Afiliación a la Cámara de Comercio de Cali**

Si el participante tiene calidad de afiliado a la Cámara de Comercio de Cali se le asignarán (10) puntos. Si el participante no es afiliado a la Cámara de Comercio de Cali no se le asignarán puntos.

### **3.7.8. Haber desarrollado actividades de exportación o ventas internacionales en los últimos 3 años**

Si el participante acredita con la presentación de un certificado expedido por el representante legal, contador o revisor fiscal de la empresa en el que se acrediten haber realizado actividades de exportación o haber tenido ventas internacionales se le asignarán diez (10) puntos.

Para acreditar la realización de actividades de exportación o haber tenido ventas internacionales, el participante deberá presentar un certificado expedido por el representante legal, contador o revisor fiscal de la empresa. El certificado deberá cumplir con los siguientes requisitos:

#### **Contenido del Certificado:**

- Nombre completo de la empresa.
- Nombres y cargos del representante legal, contador o revisor fiscal que expide el certificado.
- Manifestación clara y precisa de que la empresa ha realizado actividades de exportación o ventas internacionales.
- Especificación de los productos o servicios exportados o vendidos internacionalmente.
- Período durante el cual se realizaron dichas actividades (debe ser dentro de los últimos 3 años).

### **3.7.9. Contar con capacidad de producción para atender potenciales clientes**

Si el participante tiene una capacidad de producción definida para venta nacional e internacional, se le asignarán diez (10) puntos. Si el participante no cumple con este requisito, no se le asignarán puntos.

En el formulario de inscripción, se solicitará información sobre la capacidad de producción, generalmente expresada en toneladas (TON) o en unidades producidas anualmente. Lo anterior permitirá evaluar, además

de las ventas, la capacidad de abastecimiento de la empresa para apoyarla en la consecución de clientes potenciales en la feria.

### **3.7.10. Oferta de productos innovadores o con un valor agregado destacable**

Se otorgará un puntaje de máximo 10 puntos, a las empresas que tengan un producto con alto potencial, por la incorporación de elementos novedosos o diferenciadores. Este criterio lo evaluará el comité evaluador de la Cámara de Comercio de Cali, con base en los siguientes niveles de innovación:

- No Innovador: productos que no presentan características novedosas o diferenciadoras respecto a lo ya existente en el mercado.

#### **Puntaje: 0 puntos**

- Innovación Incremental: productos que introducen mejoras o variaciones en productos ya existentes, logrando una diferenciación competitiva en el mercado.

#### **Puntaje: entre 1 y 5 puntos**

- Innovación Radical: Productos que son completamente nuevos en el mercado, representando una innovación significativa.

#### **Puntaje: entre 5 y 10 puntos**

### **3.7.11. Experiencia en marketing digital (Se tendrán en cuenta los resultados del diagnóstico de internacionalización)**

Se otorgará un puntaje de máximo 15 puntos a las empresas que hayan desarrollado actividades de comercio electrónico, ya sea a través de marketplaces, tiendas virtuales propias o plataformas digitales. Este criterio será evaluado por el comité evaluador de la Cámara de Comercio de Cali y el consultor experto en marketing digital teniendo en cuenta los resultados del diagnóstico de internacionalización.

## **3.8. Evaluación**

Las postulaciones serán revisadas de acuerdo con los requisitos mínimos habilitantes, así como evaluadas y calificadas de conformidad con los criterios de evaluación de carácter calificable, dispuestos en los presentes términos de referencia.

### **3.8.1 Comité Evaluador**

Para lo anterior, la Cámara de Comercio de Cali conformará un Comité Evaluador de mínimo dos (2) integrantes, los cuales serán determinados por el director(a) de la Unidad o Área responsable de verificar y evaluar los criterios de selección del presente proceso, de conformidad con lo dispuesto en el numerales anteriores.

El Comité Evaluador será el responsable de evaluar las postulaciones de conformidad con los criterios habilitantes y calificables dispuestos en estos términos de referencia. El Comité Evaluador, podrá estar integrado por personal de la Cámara de Comercio de Cali, independientemente de su modalidad de vinculación.

### **3.8.2 Facultades del Comité Evaluador**

El Comité de Evaluador tendrá las siguientes facultades y competencias:

- a) Rechazar o admitir a los participantes postulantes dentro de la convocatoria.
- b) Realizar el análisis de los requisitos mínimos habilitantes exigidos a los participantes para participar del proyecto.
- c) Realizar la evaluación de criterios calificables y otorgar el puntaje correspondiente.
- d) Coordinar actividades del proyecto garantizando el cumplimiento de los objetivos.
- e) Poner al alcance de los participantes los mecanismos informativos que estime necesarios para cumplir los objetivos del proyecto.
- f) Informar a los participantes, vía correo electrónico o los medios considerados pertinentes, la información de interés sobre el proyecto.
- g) Abstenerse de participar o emitir opiniones sobre las disputas originadas entre los participantes, o aquellas que se presenten al interior de estos.
- h) Se reserva el derecho de cancelar, suspender o modificar el proyecto o la convocatoria, previa notificación vía correo electrónico a los participantes, sin que ello genere indemnización alguna para los participantes.
- i) Solicitar información complementaria a los participantes si así lo determina necesario.
- j) Descartar postulaciones si lo considera pertinente.

### **3.8.3 Subsanación o aclaración de documentos requeridos:**

Si dentro del término de evaluación la Cámara de Comercio de Cali determina que hay información que debe aclararse, o alguno de los documentos requeridos debe ser modificado o adicionado, se informará al participante para que subsane dicho requerimiento dentro del plazo que sea indicado por la Cámara de Comercio de Cali. En caso de no subsanarse la documentación o información requerida por la Cámara de Comercio de Cali dentro del término señalado, se entenderá descalificada la postulación del participante.

En caso de que la Cámara de Comercio de Cali lo considere necesario o a petición de los proponentes, podrá ampliar el plazo para subsanar o aclarar la información, requisito o criterio solicitado, plazo que en todo caso deberá estar comprendido dentro del término establecido en el cronograma para la subsanación, salvo que la Cámara de Comercio de Cali mediante adenda a los presentes términos de referencia amplíe dicho término.

### **3.8.4 Criterios de desempate**

En caso de existir empate entre dos o más participantes que tengan el mismo puntaje se seleccionará el ganador por orden de llegada de la inscripción en el formulario de registro.

### **3.9. Selección de los participantes**

De conformidad con los resultados de la evaluación de requisitos habilitantes y calificables de las postulaciones, el Comité Evaluador determinará el orden de elegibilidad y de acuerdo con el mismo, se procederá a seleccionar los participantes beneficiarios.

La Cámara de Comercio de Cali comunicará a los participantes los resultados del proceso de selección vía correo electrónico.

### **3.10. Rechazo o eliminación de postulaciones**

La Cámara de Comercio de Cali se reserva el derecho de corroborar la autenticidad de los datos y documentos suministrados en la postulación, y podrá solicitar en cualquier momento, información, documentación adicional y aclaraciones sobre ésta. La Cámara de Comercio 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 proyecto.

La Cámara de Comercio de Cali procederá con el rechazo de las postulaciones en los siguientes casos:

- Cuando el participante no subsane o aclare la información solicitada por la Cámara de Comercio de Cali, dentro del plazo otorgado para ello.
- Cuando el participante no acredite los requisitos mínimos de carácter habilitante establecidos en este documento.
- Cuando existan indicios de que la información suministrada por el participante no corresponde en algún aspecto a la verdad.
- Cuando el participante se inscriba a la convocatoria objeto del presente documento de manera extemporánea.

Se aclara que, por la presente convocatoria la Cámara de Comercio de Cali no queda obligada a seleccionar algún participante ni a aceptar las postulaciones presentadas, pudiendo en cualquier momento y etapa dar por terminada esta convocatoria. La Cámara de Comercio de Cali no está obligada a motivar o explicar su decisión de dar por terminada la convocatoria.

### **3.11. Suscripción del acta de vinculación**

Si, de acuerdo con el orden de elegibilidad resultado de la evaluación, la postulación se selecciona, se informará por escrito de dicha situación al participante para iniciar los trámites de suscripción del acta de vinculación.

No obstante, lo anterior, el perfeccionamiento y ejecución 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 vinculación la Cámara de Comercio de Cali remitirá el acta proyectada al participante seleccionado, la cual no podrá modificarse ni ajustarse, por parte de éste.

## **4. SUPERVISION E INTERVENTORÍA**

La Cámara de Comercio de Cali realizará la supervisión del proyecto. La Cámara de Comercio de Cali delegará esta actividad en una persona natural que se encuentre vinculada a la Cámara de Comercio de Cali mediante contrato laboral.

Sin perjuicio de lo anterior, cuando la vigilancia del proyecto amerite conocimientos especializados, la Cámara de Comercio de Cali podrá contratar los servicios de interventoría al proyecto con terceros especializados que cuenten con tales conocimientos y experiencia.

## **5. DISPOSICIONES ADICIONALES**

### **5.6. Contribución/pago económico/ del participante**

Los participantes que queden seleccionados como beneficiarios del proyecto “Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador”, deberán pagar un valor por concepto de aporte al proyecto, que representa su nivel de compromiso y desempeño durante este. El pago será por un valor de **TRES MILLONES DE PESOS M/CTE incluido IVA** a nombre de la Cámara de Comercio de Cali los cuales deberán ser pagados en una (1) cuota, una vez legalizada el acta de vinculación al proyecto. En virtud de este compromiso, la Cámara de Comercio de Cali generará la factura correspondiente por dicho concepto. En todo caso, la Empresa conoce y acepta que el pago de su aporte a la Cámara de Comercio de Cali deberá realizarse a más tardar dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha de radicación de la factura.

El aporte de la empresa deberá ser pagado en la cuenta bancaria que le indique la Cámara de Comercio de Cali, en los plazos y tiempos establecidos entre las partes en el documento contractual que eventualmente se suscriba.

### **5.7. Desvinculación del proyecto**

El participante será desvinculado del proyecto en los siguientes casos:

- Cuando la empresa, alguno de sus asociados o administradores resulten formalmente incluidos en alguna investigación por prácticas de Lavado de Activos y/o Financiación de Terrorismo.
- Por incumplir cualquier precepto relacionado con la normatividad de Protección de Datos Personales, sin perjuicio en las denuncias que el titular del derecho perjudicado pueda imponer a las distintas autoridades correspondientes.
- Por incumplir las disposiciones relacionadas con propiedad intelectual, sin perjuicio de las denuncias a que haya lugar ante las entidades encargadas de vigilar los asuntos relacionados con propiedad industrial y derechos de autor.
- Plagiar materiales, trabajos, propuestas y demás documentos generados en los grupos de trabajo, así como las fuentes bibliográficas consultadas en los diferentes soportes.
- Cuando la empresa no busque reemplazo de quienes estén a cargo del proyecto, tras presentar cambios en su equipo de trabajo.
- Por incumplimiento de los compromisos y actividades en el marco del proyecto.
- Por el uso inapropiado de los ambientes de aprendizaje (infraestructura, equipos, herramientas, recursos didácticos, técnicos, tecnológicos, bibliográficos) disponibles para su proceso de formación, asumiendo responsabilidad legal en situaciones de utilización inadecuada y uso indebido, que deterioran los ambientes de aprendizaje y generan detrimento patrimonial.
- Por realizar actos que saboteen, perturben o impidan las actividades de formación y acompañamiento del proyecto, o en los sitios donde se le represente.

- Por presentar como propios, escritos, documentos, ideas, o resultados que no sean de su autoría en alguna de las actividades y prácticas de formación del proyecto.
- Por incumplimiento de los acuerdos de confidencialidad del presente documento.
- Por incumplimiento de lo establecido en el presente documento.
- Por no guardar el respeto debido a la integridad física y buen nombre de los funcionarios, clientes y emblemas o símbolos que representan a la Cámara de Comercio de Cali.
- Cuando la empresa se encuentre incurso en cualquier causal de inhabilidad o incompatibilidad, prohibición para contratar con la Cámara de Comercio de Cali.

En los casos previstos en los literales anteriores, no habrá lugar al reembolso de aportes o pagos realizados por el participante beneficiario del proyecto.

#### **5.8. Sanciones por incumplimiento a los términos de referencia**

El incumplimiento de cualquiera de las estipulaciones indicadas en los términos de referencia hará que la Cámara de Comercio de Cali, 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.

Por su parte, en el evento que la Empresa no cumpla con las actividades planeadas y/o no cumpla con los requisitos en el numeral 2.3 *Programa*, no se aprobará su participación en el programa. Adicionalmente, en caso de incumplimiento de las obligaciones del presente documento, la Cámara podrá generar a la Empresa un (1) punto negativo para las futuras evaluaciones en los programas que adelante la Cámara de Comercio de Cali, en los que la Empresa participe.

En caso de incumplimiento de todos o algunos de los compromisos u obligaciones emanadas del presente documento, la Cámara de Comercio de Cali podrá imponer a la Empresa, sin menoscabo de la indemnización de perjuicios a que hubiere lugar por causa de dicho incumplimiento, una sanción equivalente a un (1) salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV).

**Parágrafo primero:** Para la aplicación de la sanción correspondiente se ejecutará el procedimiento estipulado en la cláusula “procedimiento de sanciones”.

**Parágrafo segundo:** La presente cláusula penal no tiene el carácter de estimación anticipada de perjuicios, ni su pago extinguirá las obligaciones contraídas por las partes en virtud del presente documento. En consecuencia, la estipulación y el pago de la pena dejan a salvo el derecho de la Cámara de Comercio de Cali de exigir acumulativamente con ella, el cumplimiento o la resolución del presente documento, en ambos casos con indemnización de perjuicios.

#### **5.9. Procedimiento en caso de incumplimiento a los términos de referencia**

La Cámara de Comercio de Cali evaluará cada caso que amerite ser estudiado por posible incumplimiento con el proyecto. Para lo anterior, 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, la Cámara de Comercio de Cali 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 proyecto. Si del análisis de los argumentos y las pruebas allegadas por el participante, la Cámara de Comercio de Cali considera que el incumplimiento amerita su retiro del proyecto, procederá de conformidad o si lo estima pertinente, podrá otorgar un plazo perentorio para subsanar el incumplimiento de que se trate. Si el participante no presenta el escrito de descargos dentro del término señalado anteriormente, será retirado del proyecto a partir del día sexto hábil siguiente a la fecha de remisión de la comunicación por parte de la Cámara de Comercio de Cali.

Por ningún motivo se devolverá el dinero pagado por el participante seleccionado para ser parte del proyecto.

#### **5.10. Régimen jurídico aplicable**

En concordancia con la naturaleza jurídica de la Cámara de Comercio de Cali, el presente proceso de selección y vinculación de los participantes beneficiarios del proyecto se encuentra sometido a las normas del derecho privado colombiano.

#### **5.11. Veracidad de la información suministrada**

El participante está obligado a responder por la veracidad de toda la información entregada durante la convocatoria. La Cámara de Comercio de Cali de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el participante presente para el desarrollo de esta convocatoria es veraz y corresponde a la realidad. No obstante, la Cámara de Comercio de Cali se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el participante.

#### **5.12. Cierre o terminación anticipada de la convocatoria, y rechazo de postulaciones**

La Cámara de Comercio de Cali se reserva el derecho de cerrar o terminar anticipadamente la presente convocatoria, y de rechazar cualquiera o todas las postulaciones que se presenten, si así conviene a sus intereses. En este caso, no habrá lugar a motivar o explicar su decisión; así mismo, no habrá lugar a ningún tipo de indemnización para los participantes o terceros involucrados, ya que la presente convocatoria no genera obligación para la Cámara de Comercio de Cali de aceptar alguna postulación, ni de concluir el proceso seleccionando algún participante. Con la presentación de la postulación, el participante acepta la presente disposición y renuncia a formular alguna reclamación por la ocurrencia de la situación aquí expuesta.

#### **5.13. Confidencialidad**

Conociendo la importancia que posee para los participantes el manejo de la confidencialidad sobre la información de los participantes que se presentarán, la Cámara de Comercio de Cali y los participantes se comprometen a guardar reserva sobre los participantes 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 y/o la Cámara de Comercio de Cali. En este sentido, cada participante se responsabilizará de los eventuales y/o potenciales perjuicios que pueda generar al incurrir, directamente o a través de sus equipos de trabajo, en una violación o infracción de la confidencialidad de la información presentada.

Los organizadores, evaluadores, asesores, mentores, colaboradores, participantes y demás personas involucradas en el proyecto, garantizan la confidencialidad de la información presentada por los participantes.

Los participantes, sus equipos de trabajo, los organizadores, los asesores, los miembros del comité evaluador y demás personas involucradas en el proyecto convienen que durante la realización del mismo, toda información referente a los participantes que tenga el carácter de confidencial no puede ser divulgada o transmitida.

En caso tal que el participante sea titular de información confidencial o de secretos empresariales de acuerdo con lo dispuesto en la Decisión 486 de la Comunidad Andina, deberá poner en conocimiento a la Cámara de Comercio de Cali de tal clasificación, en cuyo caso, la Cámara de Comercio de Cali acepta que solo podrá utilizar tal información bajo parámetros de absoluta reserva y para la ejecución de la presente convocatoria. Dicha información tendrá el carácter de información clasificada de acuerdo con lo establecido en el artículo 18 de la Ley 1712 de 2014, por considerarse información que contiene secretos comerciales, industriales y profesionales de los cuales la Cámara de Comercio de Cali ha tenido conocimiento.

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 Evaluador sobre cualquier uso o divulgación no autorizada 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 Evaluador, 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 proyecto.
- Colaborar para que personas no autorizadas no tengan acceso a la información confidencial.

Las restricciones respecto de la confidencialidad de la información no se aplicarán a la información: a. Que sea recibida legalmente de otra fuente, libre de cualquier restricción y sin violación de la ley. b. Que esté disponible generalmente al público c. Que sea divulgada por el participante o por la Cámara de Comercio de Cali para cumplir con un requerimiento legal de una autoridad competente. d. Que la parte reveladora informe a la parte receptora por escrito que la información está libre de tales restricciones.

#### **5.14. Propiedad intelectual**

El participante acepta que toda la información entregada por la Cámara de Comercio de Cali en desarrollo de la presente convocatoria es de propiedad exclusiva de la Cámara de Comercio de Cali, salvo las invenciones, desarrollos, mejoras a productos, procesos, servicios, así como investigaciones, estudios, publicaciones o descubrimientos realizados por el participante en el desarrollo de la convocatoria, quien ostentará todos los

derechos sobre estos activos de propiedad intelectual. Adicionalmente, el participante exonerará a la Cámara de Comercio de Cali ante cualquier reclamación por parte de terceros relacionada con el uso indebido o infracciones de derechos de propiedad intelectual en el marco de la ejecución del proyecto y saldrán en su defensa en caso de presentarse una situación de este tipo.

## **5.15. Tratamiento de datos personales**

### **5.15.4. Deberes y obligaciones del manejo de la información**

El participante y los miembros de su equipo se obligan a dar cumplimiento a los deberes y obligaciones que les impone la normatividad vigente en cuanto a protección de datos personales (Ley 1581 de 2012 y demás normas que la complementen, adicionen o sustituyan). Con la inscripción en la convocatoria, el participante garantiza que cuenta con la autorización por parte de todos los titulares parte del equipo del participante para el tratamiento de sus datos personales por parte de la Cámara de Comercio de Cali. El participante 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.

### **5.15.5. Utilización de la información por la Cámara de Comercio de Cali**

Con la inscripción a la convocatoria del proyecto, el participante garantizará que todos y cada uno de los miembros de su equipo autorizan a la Cámara de Comercio de Cali para utilizar la información suministrada para cualquiera de las siguientes finalidades: 1) Ser incluidos y almacenados en las bases de datos de la Cámara de Comercio de Cali con el fin de que se envíen invitaciones sobre los eventos, programas, cursos o seminarios que realiza la Cámara de Comercio de Cali a través de cualquiera de sus unidades de negocio, para adelantar las inscripciones y preinscripciones en los eventos, seminarios y cursos, entre otros. 2) Generar estadísticas, informes o estudios que se puedan llevar a cabo por las distintas unidades de negocio de la Cámara de Comercio. 3) Adelantar y llevar a cabo programas y actividades relacionadas con las funciones camerales de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio en su artículo 86, el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015 artículo 2.2.2.38.1.4 y demás normas que los adicionen, modifiquen o sustituyan, con los datos aquí suministrados. 4) La transferencia y/o transmisión de datos a terceros con los cuales la Cámara de Comercio de Cali tenga alianzas o acuerdos para el desarrollo de sus funciones camerales de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio en su artículo 86, el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015 artículo 2.2.2.38.1.4. 4. 5, quienes podrán realizar el tratamiento para cumplir funciones relacionadas con sus actividades principales, entre ellas, la promoción y/o publicidad de sus productos y/o servicios. 5) Realizar la captura de datos biométricos (datos sensibles) a través de registros fotográficos, de voz o de video para su posterior uso con fines comerciales y de publicidad a través de cualquier canal de comunicación. Para lo anterior, la Cámara de Comercio de Cali utilizará algunos medios de comunicación como la vía electrónica y telefónica como canal de comunicación. La Cámara de Comercio de Cali informa a los titulares de datos de carácter personal, que podrán ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, prueba de autorización y oposición en cualquier momento, dirigiendo su queja o reclamo al correo electrónico: [contacto@ccc.org.co](mailto:contacto@ccc.org.co), a la dirección: Calle 8 No.3-14 Edificio Cámara de Comercio (Cali – Valle – Colombia), o al teléfono 6028861300, indicando sus datos completos. Si desean conocer el manual de políticas y

procedimientos para el tratamiento de datos personales, pueden ingresar al siguiente enlace <http://www.ccc.org.co/politica-datos>

#### **5.15.6. Autorización de uso de imagen de voz y video**

El participante garantizará a la Cámara de Comercio de Cali que los miembros de su equipo autorizarán a la misma para el uso de su imagen, voz y/o video para la realización de cualquier actividad publicitaria, promocional o de *marketing* relacionada con el proyecto. La utilización de la imagen, voz y/o video del equipo del participante, no generará remuneración ni beneficio económico alguno para éstos. La presente autorización no está limitada geográficamente, por lo tanto, la Cámara de Comercio de Cali podrá utilizar las imágenes, voz y/o video referidas, para ser utilizada en ediciones impresas y electrónicas, digitales, ópticas y en la red de Internet.

Por lo anteriormente expuesto, la Cámara de Comercio de Cali queda facultada para fijar, reproducir, comunicar y modificar por todo medio técnico las imágenes, voz y video realizados en el marco de la presente autorización. Las imágenes, voz y video podrán reproducirse en parte o enteramente en papel, soporte numérico, soporte magnético, tejido, plástico, entre otros, e integrarlas a cualquier otro material como fotografía, dibujo, ilustración, pintura, vídeo, animaciones y demás, conocidos y por conocer.

#### **5.15.7. Indemnidad**

Sin perjuicio de lo dispuesto en los presentes términos de referencia, los participantes que resulten seleccionados dejarán indemne a la Cámara de Comercio de Cali cuando ésta haya padecido algún daño como consecuencia de la acción u omisión de algún participante. El participante responderá integralmente por esos daños tanto si provienen de una culpa suya o del incumplimiento de sus obligaciones. Por esta obligación de indemnidad el participante queda obligado a responder por todo daño que le cause a la Cámara de Comercio de Cali, en virtud del desarrollo y ejecución del proyecto.