



EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S. A. E.S.P.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

INVITACIÓN PÚBLICA N° 10403861

OBJETO

PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE TRADE MARKETING: GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS DE TRADE, COMERCIALES Y DE MERCADEO, HERRAMIENTAS, ACTIVIDADES E IMPLEMENTACIÓN DE LAS ACCIONES A NIVEL NACIONAL, QUE PERMITAN POTENCIALIZAR LAS VENTAS EN CLIENTES NUEVOS, FIDELIZAR Y RENTABILIZAR LOS CLIENTES ACTUALES Y APOYAR EL POSICIONAMIENTO DE MARCA DE ETB EN LAS DIFERENTES UNIDADES DE NEGOCIO.

BOGOTÁ D.C., MAYO DE 2019



CAPITULO I

1 PRECISIONES A LAS CONDICIONES GENERALES Y CONDICIONES CONTRACTUALES

1.1. OBJETO

La **EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTÁ S.A. E.S.P.**, en adelante **ETB**, está interesada en recibir ofertas para contratar la prestación de servicios de Trade Marketing: generación de estrategias de Trade, comerciales y de mercadeo, herramientas, actividades e implementación de las acciones a nivel nacional, que permitan potencializar las ventas en clientes nuevos, fidelizar y rentabilizar los clientes actuales y apoyar el posicionamiento de marca de ETB en las diferentes unidades de negocio, de conformidad con los términos de referencia y el Manual de Contratación de ETB, el cual está publicado en la página www.etb.com.co.

Las cantidades informadas en los términos son estimadas, así como el precio del o los contratos que llegaren a celebrarse, cuya ejecución dependerá de los pedidos a los que se haga acreedor el contratista de acuerdo con lo establecido en los presentes términos de referencia. Por tanto, ETB no se obliga durante la ejecución del contrato con una cantidad mínima ni máxima de pedidos. El oferente con la presentación de la oferta acepta ésta condición y en consecuencia renuncia a intentar efectuar realizar reclamación alguna como resultado de la ejecución contractual.

Los presentes términos de referencia no tienen valor y no constituyen oferta mercantil.

1.1.1. ALCANCE DEL SERVICIO

La **EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTA S.A. E.S.P.**, en adelante **ETB**, requiere una agencia BTL para realizar la gestión de Trade Marketing a nivel nacional. Esto implica garantizar la operación y generar estrategias nacionales y locales, incluye la operación logística, administración de materiales, generación de acciones comerciales para potencializar los resultados de ventas y posicionamiento de la marca ETB en las diferentes unidades de negocio, conforme a lo establecido en el capítulo técnico de la presente invitación.



1.2. INVALIDEZ DE INFORMACIONES PREVIAS A ESTA INVITACIÓN

La información contenida en este documento sustituye totalmente aquella que pudiere haberse suministrado con anterioridad a esta invitación.

1.3. CRONOGRAMA DEL PROCESO

El cronograma proyectado para el presente proceso de invitación es el siguiente, sin perjuicio de lo establecido en el numeral 1.19 de los presentes términos de referencia:

| 1. ACTUACIÓN | FECHA INICIO | FECHA TERMINACION |
|--|--|-------------------|
| Publicación en la pág. web de los términos de referencia. | 03/05/2019 | |
| Plazo máximo para solicitar aclaraciones a los términos de referencia. (3 días) | 06/05/2019 | 08/05/2019 |
| Plazo para dar respuesta a las solicitudes recibidas. (3 días) | 09/05/2019 | 13/05/2019 |
| Fecha y hora para presentación de ofertas. (4) | <u>17 de mayo de 2019 a las 8 horas en los Términos del Artículo 829 del Código de Comercio</u> | |
| Plazo de estudio de ofertas y solicitud aclaraciones, (5) | 20/05/2019 | 24/05/2019 |
| Negociación y estudio de contra ofertas (6 días) | 27/05/2019 | 04/06/2019 |
| Adjudicación (3 días) | 05/06/2019 | 07/06/2019 |
| Elaboración del Contrato (3 días) | 10/06/2019 | 12/06/2019 |
| Suscripción por parte del Facultado (2 días) | 13/06/2019 | 14/06/2019 |
| Suscripción por parte del Contratista (2 días) | 17/06/2019 | 18/06/2019 |

1.4. ACLARACIONES O MODIFICACIONES A LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

Podrán requerirse aclaraciones o modificaciones respecto del contenido de éste documento, mediante solicitud escrita dirigida a la Gerencia de Abastecimiento de



ETB, a la cuenta de correo electrónico nubia.rozoa@etb.com.co hasta el 08 de mayo de 2019.

ETB dará respuesta a las solicitudes recibidas dentro de los **tres (3)** días hábiles siguientes al vencimiento de la etapa anterior. Dichas respuestas serán publicadas en la página www.etb.com.co.

Las modificaciones a los términos de referencia se expedirán mediante Adenda y serán publicadas en la página www.etb.com.co.

No obstante, lo anterior, ETB podrá expedir adendas cuando el proceso lo amerite independientemente de que las mismas deriven o no de preguntas de oferentes ya sea dentro o posterior de los plazos establecidos en el presente numeral.

1.5. INSCRIPCIÓN DE PROVEEDORES

Será requisito para **celebrar el contrato** que resulte de la presente invitación, la inscripción en la base de datos de proveedores de ETB. Los requisitos de inscripción se pueden consultar en la página Web www.etb.com.co.

El oferente que no esté inscrito como proveedor, deberá diligenciar el Formato “**Datos básicos proveedor Nacional**” o “**Datos básicos Proveedor Extranjero**” que se adjunta como **Anexo jurídico No. 2** del presente capítulo.

Dentro de los 2 días siguientes a la comunicación de adjudicación, el adjudicatario que no esté inscrito, deberá allegar los documentos restantes que se requieran para su inscripción. De no cumplir con el presente requisito, ETB podrá hacer efectiva la garantía de seriedad de oferta.

En cualquier caso, todo cambio que se produzca respecto de la sociedad, con posterioridad a la presentación de los documentos entregados con la oferta, deberá ser reportado a la Gerencia de Abastecimiento de ETB, anexando los documentos que lo acrediten.

1.6. FORMULACIÓN DE LA PROPUESTA

Podrán participar en el proceso de invitación las personas consideradas legalmente capaces, los consorcios y uniones temporales o cualquier forma de asociación legalmente válida bajo las leyes colombianas.

- a) El oferente persona natural, el representante legal o apoderado debidamente facultado de la sociedad oferente o el representante de la unión temporal, consorcio o asociación, según el caso, debe diligenciar el **Anexo N° 1 “Carta**



de presentación de la oferta” del presente capítulo, el cual debe suscribirse por el oferente o por quien actúe en nombre y representación debidamente facultado. Este anexo debe aportarse en original y deberá ser diligenciado por el oferente incorporando los datos solicitados, sin que el mismo sea modificado.

- b)** La oferta deberá ser presentada en idioma castellano. En todo caso, todos los documentos y certificaciones emitidos en idioma diferente al castellano, deberán ser presentados en su idioma original y traducidos oficialmente al castellano, en consideración con los Artículos 251 del Código General del Proceso; 480 del Código de Comercio y la Resolución 3269 de 2016 expedida por el Ministerio de Relaciones Exteriores. Con excepción de los manuales y documentación técnica que se aceptan en inglés.
- c)** Si el oferente no da respuesta punto a punto a cada uno de los numerales de los términos de referencia, se entenderán aceptados. Cuando un numeral exija suministro de información adicional o documentos, éstos se deberán anexar indicando la ubicación dentro de la oferta.
- d) El oferente deberá diligenciar la totalidad de los anexos que sean proporcionados por ETB.**
- e)** Presentada la oferta no se permitirá el retiro de los documentos escritos o en medio digital aportados, o su posterior incorporación, salvo que hayan sido expresamente requeridos por ETB. Si hubiese enmendaduras, únicamente serán consideradas si vienen expresamente refrendadas.
- f)** El oferente deberá acreditar el cumplimiento y pago al día de requisitos legales en seguridad social, aportes parafiscales y salud ocupacional o equivalentes, mediante certificación suscrita por el revisor fiscal o contador público, acompañada de la tarjeta profesional del mismo. Este documento debe aportarse en original.

No podrán participar en el proceso de invitación las personas jurídicas o naturales que directa o indirectamente hayan participado en el diseño o estructuración del presente proceso bien sea directamente o a través de terceros.

1.7. CAPACIDAD, EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

El oferente deberá tener en cuenta que tratándose de personas jurídicas nacionales y extranjeras oferentes o integrantes de un oferente (en el caso de propuestas conjuntas o en asociación) cada una de ellas deberá acreditar la existencia, objeto,



capacidad y representación legal de la sociedad, razón por la cual, deberá adjuntar los documentos respectivos a la oferta en caso que éstos no obren actualizados dentro de la Base de Datos de Proveedores de ETB, y deberá acreditar que:

- a) El objeto social le permite presentar la oferta y celebrar el Contrato.
- b) La duración contada a partir de la fecha del recibo de ofertas del presente proceso de invitación, no es inferior al plazo de ejecución del contrato y un (1) año más. Si fuere inferior, esa circunstancia se podrá subsanar dentro del plazo que ETB indique.
- c) El representante legal o apoderado deberá estar debidamente facultado para actuar en su nombre y representación de la sociedad oferente y para comprometerlas en la presentación de la oferta, la celebración, ejecución y liquidación del contrato.

En caso que se encuentren limitaciones a las facultades del representante legal o apoderado de la persona jurídica para presentar la propuesta o para celebrar el contrato, se deberá anexar a la propuesta el acta donde conste la decisión del órgano social competente que autorice la presentación de la misma y la suscripción del contrato.

Si conforme a la ley la ejecución de la actividad objeto de contratación a través del proceso de invitación demandare determinada habilitación legal, al momento de presentación de la propuesta se deberá contar con la misma.

1.8. PERSONAS JURÍDICAS COLOMBIANAS Y EXTRANJERAS

Las personas jurídicas colombianas, y las sucursales de sociedades extranjeras establecidas en Colombia, deberán adjuntar a la propuesta un certificado de existencia y representación legal, expedido por Cámara de Comercio dentro de los 30 días anteriores a la fecha de recibo de ofertas del proceso de invitación, en caso de prórroga del recibo de ofertas del presente proceso, se tendrá validez con respecto al certificado la primera fecha de recibo de ofertas.

Las **personas jurídicas extranjeras** deberán cumplir los mismos requisitos de objeto y duración establecidos en el numeral 1.7. de estos términos de referencia, para lo cual deberán aportar los documentos que acrediten la existencia y representación legal de la sociedad extranjera, legalizados a más tardar dentro de los tres (3) meses anteriores a la fecha de recepción de la oferta.

Los **documentos otorgados en el exterior** deberán presentarse legalizados en la forma prevista en las normas vigentes sobre la materia. De conformidad con lo previsto en el artículo 480 del código de comercio, los documentos otorgados en el

exterior se autenticarán por los funcionarios competentes para ello en el respectivo país, y la firma de tales funcionarios lo será a su vez por el cónsul colombiano o, a falta de éste, por el de una nación amiga, sin perjuicio de lo establecido en convenios internacionales sobre el régimen de los poderes. Tratándose de sociedades, al autenticar los documentos a que se refiere el mencionado artículo los cónsules harán constar que existe la sociedad y ejerce su objeto conforme a las leyes del respectivo país. Surtido el trámite señalado en el presente numeral, estos documentos deben ser presentados ante el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (oficina de legalizaciones) para la correspondiente legalización de la firma del cónsul y demás trámites pertinentes.

Tratándose de **documentos públicos**, deberán cumplirse todos y cada uno de los requisitos legales relacionados con la legalización, consularización o apostille y traducción de documentos otorgados en el extranjero, exigidos para la validez y oponibilidad en Colombia de documentos expedidos en el exterior y que puedan obrar como prueba, conforme a lo dispuesto en el artículo 251 del Código General del Proceso. En el evento de la legalización de documentos emanados de autoridades de países integrantes del Convenio 26 de la Haya de 1961, se requerirá únicamente la Apostilla como mecanismo de legalización, de conformidad con lo señalado en la Ley 455 de 1998.

El oferente extranjero para la ejecución del contrato requiere establecer sucursal en Colombia de conformidad con el artículo 263 del Código de Comercio y las demás normas legales vigentes concordantes. Si al momento de presentar oferta, la sucursal está constituida, el oferente deberá acreditarla mediante un certificado actual expedido por la Cámara de Comercio donde se encuentra inscrita la sucursal y podrá presentar su oferta a través del apoderado de la sucursal. De no tener sucursal establecida en Colombia y en todo caso requerirla para la ejecución del contrato de acuerdo con la norma antes citada, con la presentación de su oferta se obliga a acreditarla dentro de los 30 días siguientes a la comunicación de ETB de la adjudicación, adjuntando los soportes de dicha inscripción.

Así mismo, **el miembro de extranjero de una unión temporal o consorcio deberá establecer sucursal en Colombia.**

En caso de resultar adjudicataria la sociedad extranjera a través de su sucursal en Colombia, se entenderá que el contrato se celebrará con la sociedad extranjera (persona jurídica) a través de su sucursal (establecimiento de comercio).

En cualquier caso, todo cambio que se produzca respecto de la sociedad, con posterioridad a la presentación de los documentos antes mencionados, deberá ser reportado a la Gerencia de Abastecimiento de ETB, anexando los documentos que lo acrediten.



Ofertas Presentadas en asociación

ETB acepta la presentación de ofertas en asociación, caso en el cual deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Presentar documento que indique:
- Personas integrantes de la asociación
 - Tipo de Asociación
 - Obligaciones – actividades a cargo de cada uno de los asociados en la ejecución del contrato, las cuales no podrán ser modificadas sin el consentimiento previo de ETB.
 - Porcentaje de participación el cual debe ser acorde con lo anterior.
 - Las sociedades que integran la unión temporal o consorcio facturaran de manera independiente, acorde con el porcentaje de participación.
 - Designación de la persona que para todos los efectos representará a la asociación, con facultades amplias y suficientes para obligar a todos sus integrantes en la presentación y negociación de la oferta, suscripción y ejecución del contrato, así como judicial y extrajudicialmente. El representante designado deberá manifestar su aceptación.
 - La duración de la asociación conformada deberá ser mínimo por el lapso comprendido entre el recibo de ofertas del proceso de invitación y la liquidación del contrato. Lo anterior, sin perjuicio de que, con posterioridad, los integrantes de la asociación oferente estén llamados a responder por hechos u omisiones ocurridos durante la ejecución del contrato.
- b) En todo caso, los asociados responden en **forma solidaria** frente a ETB por la presentación de la oferta, la suscripción del contrato y su ejecución.
- c) De conformidad con el literal anterior y en atención al régimen jurídico de ETB, las sanciones por el incumplimiento de las obligaciones derivadas de la propuesta presentada por la unión temporal, consorcio o cualquier asociación, **NO** se aplicarán en proporción al porcentaje de participación de cada uno de los integrantes del mismo como lo dispone la Ley 80 del 93 para Uniones Temporales y Consorcios (esta normatividad no rige para ETB); sino que por el contrario, se establece la solidaridad de los integrantes del consorcio o unión temporal sin excepción, como se explica a continuación:

ETB no es parte del acuerdo de consorcio, unión temporal o cualquier asociación, y en consecuencia no contrae obligaciones respecto de las estipulaciones en él contenidas. Estas figuras son propias de la Ley 80 de 1993 ordenamiento al cual no está sometida la Empresa, por cuanto por expresa disposición del artículo 55



de la Ley 1341 de 2009, en su calidad de proveedora de TIC's sus actos y contratos, incluidos los relativos a su régimen laboral y las operaciones de crédito, cualquiera que sea su naturaleza, sin importar la composición de su capital, se regirán por las normas del Derecho Privado.

En consecuencia, sin perjuicio de las estipulaciones que convengan los miembros del consorcio o unión temporal sobre la forma de asumir entre sí las sanciones en caso de incumplimiento del contrato que llegare a celebrarse, ETB no las aplica de acuerdo con la participación de cada uno de los asociados, pues incluso en este aspecto la responsabilidad es solidaria.

- d) Si alguno de los integrantes de la asociación no ha sido registrado como proveedor de ETB, deberá presentar los documentos mencionados en el numeral 1.5 de inscripción de proveedores para su respectiva inscripción de forma previa a la suscripción del contrato.
- e) **La garantía de seriedad de oferta debe ser tomada por todas y cada una de las personas que integran la asociación.**

1.9. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA

Para garantizar la seriedad de la oferta, es necesario constituir a favor de la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A. E.S.P, bien sea a través de una póliza de seguros o garantía bancaria, atendiendo los siguientes criterios:

Si es una **póliza de seguros**, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Se debe designar como asegurado – beneficiario a la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A. E.S.P. – Nit. 899.999.115-8
- b. En calidad de afianzado se debe incluir al Oferente y el Nit.
- c. Garante: Compañía de Seguros que tenga operaciones en Colombia y esté vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia.
- d. Póliza a favor de Empresas de Servicios Públicos
- e. **Valor garantizado:** El oferente deberá constituir una póliza por un valor asegurado del **15% del valor de la oferta.**
- f. **Riesgos que se garantizan:** La póliza debe consignar que garantiza (i) Retiro la oferta – (ii) La no suscripción del contrato – (iii) La no constitución de las pólizas contractuales – (iv) La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de oferta.
- g. Modalidad: Sancionatoria.
- h. Término de la póliza: **Tres (3) meses** a partir de la presentación de la oferta. Se deberá ampliar o prorrogar la misma, en el evento de prórroga del plazo para la finalización del proceso.



- i. La póliza deberá estar firmada por el representante legal del garante y el representante legal del oferente.
- j. **La garantía de seriedad deberá acompañarse de las condiciones generales del contrato de seguro, así como del recibo o certificación de pago de prima. Estos documentos deben presentarse en original y suscritos por el representante legal.**

Si es una **garantía bancaria**, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Ordenante: El oferente y su Nit.
- b. Garante: Banco que tenga operaciones en Colombia y esté vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia.
- c. Beneficiario: Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá S.A. E.S.P. – Nit. 899.999.115-8
- d. Valor garantizado: El oferente deberá constituir una garantía por un valor asegurado del **15% del valor de la oferta**.
- e. Modalidad: A primer requerimiento.
- f. **Riesgos que se garantizan: (i) Retiro la oferta – (ii) La no suscripción del contrato – (iii) La no constitución de las pólizas contractuales – (iv) La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de oferta.**
- g. Requisitos de Exigibilidad: Presentación de la garantía y la comunicación de ETB suscrita por el representante legal, o apoderado declarando la ocurrencia de uno de los riesgos amparados y el monto a cobrar que corresponderá al valor asegurado.
- h. Plazo para pago: Dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la presentación de los requisitos de exigibilidad.
- i. Término de la garantía: **Tres (3) meses** a partir de la presentación de la oferta. Se deberá ampliar la misma en el evento de prórroga del plazo para la finalización del proceso.
- j. La garantía deberá estar firmada por el Representante Legal del garante y el representante legal o apoderado del oferente.
- k. Se deberá anexar original del recibo de pago de los derechos del garante.
- l. El garante debe manifestar expresamente que renuncia al beneficio de excusión.

Cuando la garantía no se acompañe a la oferta, no esté debidamente constituida o no se anexe el comprobante de pago de la prima, ETB requerirá al oferente para que subsane los documentos respectivos dentro de los dos **(2) días hábiles siguientes** al recibo de la comunicación en tal sentido. Si no se atiende el requerimiento, la oferta será descartada.



1.10. LUGAR, FECHA Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

Las ofertas se recibirán en la Gerencia de Abastecimiento de ETB, ubicada en la Cra. 7 N° 20-99 Piso 2, **el 17 de mayo de 2019 a las 8 horas en los Términos del Artículo 829 del Código de Comercio.**

La oferta deberá presentarse por escrito en **original** y **copia** del mismo tenor, si existe alguna diferencia entre la propuesta original y la copia, primará la información consignada en el original.

La oferta estará compuesta de 6 sobres (**Capítulo I jurídico**: original y copia; **Capítulo II financiero**: original y copia; **Capítulo III técnico**: original y copia), los cuales deberán estar **separados, sellados, foliados, y rotulados** de la siguiente manera:

1. Describir el capítulo correspondiente (ej: Capitulo I Jurídico original, Capitulo II financiero copia ...)
2. Describir el número de invitación
3. Describir el objeto correspondiente al proceso de contratación
4. Describir la razón social del oferente con el N° de NIT

Cada capítulo debe contener un índice y estar debidamente foliado o numerado.

La **información técnica** debe suministrarse adicionalmente en **medio digital**. La **información financiera** debe suministrarse adicionalmente en **medio digital, en formato Excel**.

En caso de contradicción entre la información contenida en medio digital y la física, prevalecerá la información original.

Una vez surtida la etapa de negociación, ETB podrá entregar información acerca de las demás ofertas presentadas, salvo que de manera expresa se haya señalado en la oferta que se trata de información confidencial, que ésta tenga de acuerdo con la legislación vigente dicho carácter o que se haya entregado separada y debidamente marcada como tal.

ETB sólo acepta la presentación de una oferta por cada oferente. En el caso que una misma persona presente más de una oferta, ya sea a título individual o como miembro de un consorcio o unión temporal, sólo será evaluada la oferta que se haya presentado en primer lugar dentro del término fijado en el presente documento, de acuerdo con el registro de recepción de ofertas.

No se aceptarán propuestas enviadas por correo, fax, correo electrónico.



Con la presentación de las ofertas, se entenderá la aceptación del oferente a las condiciones contenidas en los presentes términos de referencia, en los anexos, en el manual de contratación de ETB y en los demás documentos que forman parte de los mismos, como los anexos.

1.11. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Durante la etapa de evaluación de las ofertas, ETB podrá solicitar al oferente vía correo electrónico, las aclaraciones y explicaciones que estime necesarias, sin que haya lugar a que éste pueda modificar las condiciones de su oferta.

El oferente deberá responder dentro del plazo señalado, vía correo electrónico dirigido a nubia.rozoa@etb.com.co. Las respuestas a las aclaraciones deberán estar firmadas por el representante legal o apoderado debidamente acreditado (firma escaneada o firma digitalizada).

ETB realizará el estudio de las ofertas dentro de los **cinco (5) días** siguientes a su recibo.

En los casos en que la oferta no esté acompañada de todos los documentos exigidos necesarios para la evaluación jurídica, técnica o financiera, o deba corregirse o aclararse alguno de los aportados, se requerirá por escrito al oferente para que en el plazo que se indique, lo allegue o corrija. Si no lo hiciera dentro del término establecido, la oferta será descartada. En ningún caso podrá el oferente modificar y/o mejora la oferta.

1.12. PROPUESTAS ALTERNATIVAS

ETB no acepta propuestas que impliquen alternativas jurídicas, técnicas, económicas o financieras a las establecidas en los presentes Términos de Referencia.

La propuesta alternativa adicional a la propuesta básica no será objeto de consideración por ETB.

1.13. CAUSALES DE RECHAZO DE LA OFERTA

De acuerdo con lo establecido en el Manual de Contratación de ETB, la oferta será rechazada en los siguientes casos:

- a) Cuando el oferente haya entregado extemporáneamente la oferta.
- b) Cuando el oferente o uno de sus integrantes se halle incurso en una de las

causales de inhabilidad e incompatibilidad señaladas en la Constitución Política y la Ley. Cuando la inhabilidad sobrevenga en un oferente, se entenderá que renuncia a participar en el proceso de selección y los derechos surgidos del mismo.

- c) Cuando el oferente no subsane los documentos dentro del plazo señalado para tal efecto.
- d) Cuando sólo se presente propuesta alternativa.
- e) Cuando la propuesta se presente sometida al cumplimiento de cualquier condición o modalidad para la adjudicación.
- f) Por falta de veracidad de la información suministrada por el Oferente.
- g) Cuando el oferente o una de las personas naturales relacionadas no superen la evaluación de confiabilidad (o estudio de seguridad) adelantada por ETB.

1.14. COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN

Se entenderá aceptado por el oferente con la presentación de la oferta un compromiso anticorrupción que hará parte del **Anexo 1 carta de presentación de la oferta**, con base en las siguientes consideraciones:

- I. Que es interés del oferente apoyar la acción de ETB para fortalecer la transparencia en sus procesos de contratación y la responsabilidad de rendir cuentas.
- II. Que el oferente es consciente de que el aseguramiento de la transparencia en los procesos contractuales redunda no sólo en beneficio de ETB, sino de los propios participantes, en cuanto garantiza que la adjudicación del contrato se hará a la oferta que ofrezca las mejores condiciones.
- III. Que conoce a cabalidad el Manual de Contratación de ETB.
- IV. Que como oferente estima conveniente la formulación de un pacto explícito en cuanto al acatamiento de las normas jurídicas y éticas que deben regir los procesos contractuales.

1.15. INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

El oferente asume toda responsabilidad por consultar y analizar los términos de referencia, las adendas y aclaraciones a los mismos.

Los términos de referencia deben ser interpretados como un todo y sus disposiciones no deben ser entendidas de manera separada.

Los títulos utilizados en los términos de referencia sirven sólo para identificar textos y no afectarán la interpretación de los mismos.



Los plazos establecidos en los términos de referencia se entenderán como días hábiles, salvo indicación expresa en contrario. Para estos efectos el día sábado no se considera hábil.

Todas las deducciones, errores y omisiones que realice o en que incurra el oferente con base en su propia información, interpretación, análisis o conclusiones respecto de los términos de referencia, son por su exclusiva cuenta. Por tanto, ETB no asume responsabilidad alguna por tal información, interpretación, análisis o conclusiones.

Con la presentación de la oferta, se entiende que el oferente conoce la naturaleza del contrato que llegare a suscribirse, su objeto, costo y tiempo de ejecución, así mismo, que formuló su oferta de manera libre, seria, precisa y coherente.

1.16. NEGOCIACIÓN

ETB podrá adelantar una etapa de negociación con los oferentes que hayan resultado hábiles luego del estudio jurídico, técnico y financiero, dentro de los **seis (6) días hábiles** siguientes al vencimiento de la etapa de evaluación de ofertas, con el propósito de obtener ventajas económicas o competitivas, plazo en el cual se estudiarán las contraofertas si a ello hubiere lugar, evento que será comunicado previamente a los oferentes participantes indicando el lugar, la fecha y la hora, así como las correcciones aritméticas realizadas a su oferta.

Las condiciones técnicas no serán objeto de negociación.

El plazo descrito se distribuye en dos etapas así **(i) 3 días hábiles** para efectuar la negociación y recibir las contraofertas; y **(ii) 3 días hábiles** para realizar estudio económico de las ofertas.

Se podrá hacer uso de los siguientes mecanismos:

- (i) Tradicional**, esto es, solicitando la presentación de contraofertas de forma presencial o no presencial, las cuales deben ser entregadas en sobre cerrado, en la Gerencia de Abastecimiento de ETB, en medio impreso y digital formato Excel [CD], diligenciando los mismos anexos financieros de la oferta inicial.

No se admitirán contraofertas que contengan precios unitarios superiores a los ofertados inicialmente o en la contraoferta anterior, aun cuando el valor total de oferta fuere inferior. En caso de presentarse esta situación, ETB ajustará el precio unitario respectivo, con base en la oferta inicial o contraoferta anterior y como producto de ello efectuará la corrección del precio total de la oferta. El líder del



Equipo de Compras de la Gerencia de Abastecimiento dejará constancia de las contraofertas recibidas, con el nombre del oferente, fecha y hora de recibo y las remitirá para el respectivo estudio al Equipo de Estudios Económicos de la Gerencia de Planeación Financiera.

- (ii) **Conformación dinámica de ofertas**, la cual se desarrollará dentro del plazo establecido en el presente numeral con sujeción lo previsto en el artículo 25 del Manual de Contratación de ETB, cuya oferta inicial podrá ser mejorada mediante la formulación de posturas sucesivas, hasta la conformación de la oferta definitiva, entendiéndose por definitiva la última presentada por cada variable en el transcurso de la reunión que se convoque para tal fin. Para todos los efectos, se tomará como definitiva la propuesta de la oferta inicial o de la última postura de aquel oferente que no haya hecho uso de su derecho a presentar postura.

En cualquiera de los dos casos, ETB convocará por escrito a los oferentes hábiles, indicando fecha, hora, lugar y demás aspectos que se consideren necesarios.

Únicamente podrán asistir el representante legal del Oferente o su apoderado debidamente facultado para adoptar decisiones, y máximo 2 personas más. Se verificará que sus representantes cuenten con las debidas facultades. En caso de que el representante legal de la persona jurídica oferente o el representante del consorcio o la unión temporal no puedan asistir a la negociación podrá delegar mediante poder siempre que sus facultades se lo permitan y, por tanto, comprometer jurídicamente al oferente por un valor menor al presentado en la oferta inicial.

Los puntajes técnicos no serán objeto de modificación. En el evento en de empate, se solicitará presentar una nueva contraoferta o postura económica, según aplique

1.17. ADJUDICACIÓN

ETB podrá abstenerse de adjudicar el presente proceso, si existen razones que así lo justifiquen. Si opta por la adjudicación, ésta se realizará dentro de los tres **(3) días hábiles** siguiente a la etapa de negociación o modificación de cestas de compras si a éstas hubo lugar, o de la de estudio de ofertas.

La decisión sobre la adjudicación será comunicada a todos los participantes del proceso dentro de los 2 días hábiles siguientes al recibo de la misma en la Gerencia de Abastecimiento.

1.18. ELABORACIÓN Y SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

El contrato deberá suscribirse dentro de **los siete (7) días hábiles** siguientes al recibo por el Sistema de Gestión Contractual de la comunicación de adjudicación en el equipo jurídico, plazo que se distribuirá así: **(i) Para su elaboración: 3 días hábiles, (ii) Para firma por parte del apoderado de ETB, Dos (2) días hábiles. (iii) Para su suscripción por parte del contratista, Dos (2) días hábiles** siguientes al recibo de la comunicación que le curse el Equipo de Compras Administrativas de la Gerencia Abastecimiento de ETB.

1.19. PRÓRROGAS

Los plazos establecidos en el presente capítulo podrán ser prorrogados antes de su vencimiento por el tiempo que ETB considere conveniente. Para el cómputo de los mismos, el sábado se considera día no hábil.

1.20. CONDICIONES CONTRACTUALES

Las condiciones generales de ejecución contractual serán entre otras las que se enuncian a continuación:

1.21. Plazo de ejecución del contrato

El plazo de ejecución del contrato será de **veinticuatro (24) meses**, a partir de la orden escrita de inicio, previa aprobación de los certificados de seguro.

1.22. Garantías contractuales

- I. **Cumplimiento:** Por un valor asegurado equivalente al 30% del precio del contrato antes de IVA, vigente desde la suscripción del contrato, durante su ejecución y hasta su liquidación.
- II. **Calidad del servicio:** Por un valor asegurado equivalente al 20% del precio del contrato antes de IVA, vigente desde la suscripción del contrato, durante su ejecución y hasta su liquidación.
- III. **Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales:** Por un valor asegurado equivalente al 5% del precio del contrato antes de IVA, vigente desde la suscripción del contrato, durante su ejecución y tres (3) años más contados a partir de su terminación



IV. Responsabilidad civil extracontractual: Por un valor asegurado equivalente al 20% del precio del contrato antes de IVA, vigente desde la suscripción del contrato, durante el plazo de ejecución y hasta su liquidación.

De acuerdo con lo previsto en las “Políticas Financieras de Contratación de ETB” se implementó un esquema de aseguramiento que le permite en su condición de tomador de las pólizas, garantizar su actividad contractual y la responsabilidad frente a terceros, originada en las actuaciones de sus contratistas suscribiendo convenios con aseguradoras en virtud de los cuales los contratistas que suscriban contratos con ETB a partir de junio de 2008, deben adherirse a las pólizas de Cumplimiento y Responsabilidad Civil Extracontractual contratadas por ETB.

Conforme con lo anterior, para la obtención de los primeros certificados de seguro, el CONTRATISTA deberá, en virtud de las alianzas suscritas por ETB, obtenerlos con alguna de dichas aseguradoras, dentro de los 3 días hábiles siguientes a la entrega del contrato firmado, en la Unidad de Expedición del Asegurador y el Intermediario ubicada en la Carrera 7 No. 20-99 piso 2º, Área de Riesgos y Seguros, para su vinculación como cliente y la asignación inicial de cupo de seguro, aportando los documentos relacionados en el literal A del “INSTRUCTIVO PARA LA EXPEDICIÓN DE GARANTÍAS DE CUMPLIMIENTO Y DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL”, que puede consultar en la página web www.etb.com.co, o consultar directamente en la dirección antes señalada.

Dentro de los 2 días hábiles siguientes a la comunicación al contratista de la asignación del cupo de seguro, deberá remitir los documentos señalados en el numeral C del mencionado Instructivo. Si ya tiene asignado el cupo, teniendo en cuenta que dicho trámite aplica para el primer contrato en el que se haya vinculado al proveedor, los posteriores certificados de seguro deberán solicitarse dentro de los 2 días hábiles siguientes a la entrega del contrato firmado, en la Unidad de Expedición del Asegurador y el Intermediario en ETB, y posteriormente, ETB informará en cualquiera de estos eventos al Contratista para que realice el pago de la prima respectiva.

En el evento que el CONTRATISTA no pague la prima, la Unidad de Expedición de la Aseguradora y el Intermediario reportará el caso, con el fin que ETB pague la prima y a través del supervisor del contrato descuente su monto al CONTRATISTA de las sumas que le adeude a éste por cualquier concepto. De no ser posible el descuento total o parcial, el contratista se obliga a consignar en la cuenta que ETB indique el valor o el saldo no descontado dentro del plazo que se señale en la cuenta de cobro que se le curse con tal fin. El contratista renuncia expresamente a todo requerimiento para efectos de su constitución en mora. El CONTRATISTA acepta que ETB realice el respectivo descuento o compensación. Para efectos del cobro de estas penas el contrato prestará merito ejecutivo lo cual entiende y acepta el



contratista con la suscripción del mismo.

En el evento que la Aseguradora, en desarrollo de sus políticas de suscripción, se abstenga de emitir certificados de seguros al CONTRATISTA, éste podrá constituir las pólizas de seguros en cualquier compañía de seguro Autorizada por la Superintendencia Financiera para funcionar en Colombia o para presentar garantía bancaria expedida por banco que tenga operaciones autorizadas en Colombia

En todo caso, se deberán reponer los valores asegurados cuando éstos se vean afectados por razón de siniestros.

Los certificados de seguro que llegaren a requerirse en caso de modificación del contrato, deberán obtenerse dentro de los 2 días hábiles siguientes al del respectivo acuerdo.

1.23. Multas

Si hay **retardo** o mora en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones pagará el contratista una multa equivalente al 1.5% del precio de la parte incumplida por cada semana de atraso o proporcional por fracción, aplicable sobre la facturación del mes en que se genera el retardo o mora, sin perjuicio de la aplicación de la cláusula penal compensatoria. En todo caso, el valor total de las **multas** no excederá el 20% del valor total del contrato.

ETB podrá descontar el valor de las **multas** de las sumas que se adeuden al proveedor por cualquier concepto. De no ser posible el descuento total o parcial, el proveedor se obliga a consignar en la cuenta que ETB indique el valor o el saldo no descontado dentro del plazo que se señale en la cuenta de cobro que se le curse con tal fin. El proveedor renuncia expresamente a todo requerimiento para efectos de su constitución en mora.

1.24. Cláusula penal compensatoria

En caso de incumplimiento parcial o total de cualquiera de las obligaciones del contratista, se genera a su cargo el pago de una cláusula penal compensatoria cuyo monto será de hasta el 30% del valor del contrato. La pena no exime al contratista del cumplimiento de la obligación principal, ni del pago de los perjuicios que superen el valor de este porcentaje.

ETB podrá descontar el valor de la cláusula penal de las sumas que se adeuden al proveedor por cualquier concepto. De no ser posible el descuento total o parcial, el proveedor se obliga a consignar en la cuenta que ETB indique el valor o el saldo no descontado dentro del plazo que se señale en la cuenta de cobro que se le curse



con tal fin. El proveedor renuncia expresamente a todo requerimiento para efectos de su constitución en mora.

1.25. Cumplimiento de requisitos legales en seguridad social, aportes parafiscales y sistema general de seguridad en el trabajo SG-SST

El CONTRATISTA deberá dar cumplimiento a las disposiciones legales relacionadas con modalidad de contratación laboral de todo el personal que requiera para la prestación del servicio, el pago de las obligaciones laborales, afiliación y pago de aportes al Sistema de Seguridad Social: Administradora de Riesgos Laborales (ARL), Entidad Prestadora de Salud (EPS) y Administradora de Fondo de Pensiones (AFP) y aportes parafiscales en relación con el personal que ocupe en Colombia para la ejecución del contrato, inclusive subcontratistas personas naturales o jurídicas.

Como requisito para la suscripción de las actas que generan pago, el contratista debe dar cumplimiento a las disposiciones legales relacionadas con modalidad de contratación laboral de todo el personal que requiera para la prestación del servicio, inclusive subcontratistas, acreditando además el pago de las obligaciones laborales, el cumplimiento de los sistemas de salud, riesgos laborales (ARL), pensiones (AFP), aporte a cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, y Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, cuando a ello haya lugar. Para tal efecto, el contratista debe acreditar el pago de los aportes de sus empleados o subcontratistas, a los sistemas mencionados mediante certificación expedida por revisor fiscal cuando éste exista, de acuerdo con los requerimientos de ley, o por el representante legal. Adicionalmente, el contratista debe entregar al supervisor del contrato, fotocopia de las planillas de pago a las mencionadas entidades del personal que ocupe en Colombia para ejecutar el contrato, inclusive subcontratistas. Igualmente, el contratista deberá allegar certificación sobre el pago de obligaciones laborales e indemnizaciones laborales respecto del personal que utiliza para la prestación del servicio, inclusive subcontratistas.

1.26. Acuerdo de buenas prácticas y responsabilidad corporativa

El Oferente deberá suscribir el anexo “**Acuerdo de Buenas Prácticas y Responsabilidad Corporativa**”, como requisito para suscribir el contrato, el cual hace parte del presente documento como **Anexo Jurídico No. 3**, y deberá ser aportado en el capítulo jurídico de la oferta, en original, debidamente suscrito por el representante legal o apoderado. Dicho anexo no podrá ser modificado por el oferente.

1.27. Terminación del contrato



El contrato que llegue a suscribirse terminará por las causales legales o por las siguientes: (i) Por mutuo acuerdo. (ii) Anticipadamente por ETB, en cualquier tiempo, dando aviso al contratista con una antelación mínima de 30 días calendario, sin que por esto haya lugar a indemnización alguna. ETB pagará únicamente al Contratista las sumas correspondientes a los servicios recibidos a satisfacción. (iii) De manera anticipada por ETB, en cualquier tiempo cuando ETB encuentre que el contratista ha sido incluido dentro de las listas restrictivas vinculantes o no vinculantes nacionales o extranjeras, sin que por esto haya lugar a indemnización alguna. En este caso, sólo se pagarán las sumas correspondientes a los bienes y/o servicios prestados por el contratista y recibidos a satisfacción de ETB.

1.28. Exclusión de la relación laboral

No se constituye vínculo laboral alguno entre ETB y el personal que el CONTRATISTA ocupe para el cumplimiento del objeto contractual. Éste dispone de autonomía y libertad administrativa y directiva para la ejecución del contrato y será el único responsable por la vinculación de su personal, la cual realizará en su propio nombre, por su cuenta y riesgo, sin que ETB adquiera responsabilidad alguna por tales actos o contratos. El oferente con la presentación de la oferta garantiza que el personal que disponga para la prestación del servicio está debidamente seleccionado para prestar el servicio contratado de forma eficiente y dentro de los plazos establecidos. Así mismo, garantiza que la remuneración de las personas que en su calidad de contratista ocupe para la prestación del servicio está acorde con los parámetros de la ley.

El contratista, en desarrollo de su autonomía técnica y administrativa, por su propia cuenta y riesgo, es quien realiza el proceso de selección del personal idóneo que le colaborará en la ejecución del objeto contratado, por lo tanto, se obliga a:

- a) Realizar el proceso de inducción, capacitación, y entrenamiento necesario del personal de conformidad con el objeto del contrato, en el caso que aplique de acuerdo al alcance del objeto del contrato a celebrar.
- b) Implementar el sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo.
- c) Afiliar a sus trabajadores a los Sistemas de Salud, Pensiones y Riesgos Laborales, obligándose además a cotizar oportunamente a las entidades administradoras del Sistema de Seguridad Social Integral correspondientes, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes sobre la materia.
- d) El contratista debe garantizar que todo el personal que preste el servicio cuenta con la afiliación y aportes mensuales a los Sistemas de Salud y Pensiones establecidos en las normas vigentes sobre la materia.

El contratista se obliga a suministrar durante la vigencia del contrato, así como durante los 3 años siguientes a la terminación y/o liquidación del mismo en el caso que aplique, toda la información que ETB requiera con relación al cumplimiento de



las obligaciones legales previstas a su cargo en materia de seguridad social, aportes parafiscales y salud ocupacional del personal que ocupe en Colombia para la ejecución del contrato, inclusive subcontratistas personas naturales o jurídicas”.

1.29. Cumplimiento de las normas sobre gestión ambiental

En el caso que aplique por el objeto contratado, El CONTRATISTA deberá dar estricto cumplimiento a las normas legales vigentes sobre gestión ambiental. En virtud de lo anterior le corresponde, entre otras obligaciones, realizar las actividades relativas a identificar, analizar y evaluar peligros, a gestionar y controlar los riesgos, a mitigar, corregir o compensar los impactos y efectos ambientales que puedan afectar a las personas, propiedades o medio ambiente, y en caso que se requiera, obtener los permisos requeridos por las autoridades ambientales según la jurisdicción correspondiente a la zona de ejecución del contrato. Estas obligaciones se extienden a sus subcontratistas.

ETB podrá verificar su cumplimiento durante la ejecución del contrato, para cuyo efecto el contratista le suministrará la información correspondiente.

1.30. Administración del riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo.

El Contratista declara de manera voluntaria que (i) su patrimonio y los recursos utilizados para la ejecución del presente Contrato al igual que sus ingresos no provienen de alguna actividad ilícita de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo modifique o adicione, ni serán utilizados para efectos de financiar actividades terroristas en el territorio nacional o en el extranjero; (ii) El Contratista, sus socios, accionistas, administradores, clientes, empleados que tienen relación directa con el contrato, revisores fiscales, contratistas y proveedores no tienen registros negativos en listas restrictivas vinculantes y no vinculantes, de orden nacional e internacional y autoriza de manera expresa para que puedan ser consultadas por ETB; (iii) en desarrollo de su objeto social no incurre en alguna actividad ilícita de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo modifique o adicione y en consecuencia, se obliga a responder frente a ETB y/o terceros por todos los perjuicios que se llegasen a causar como consecuencia de del daño reputacional ocasionado. El Contratista se obliga con ETB a entregar información veraz y verificable y a actualizar su información personal, corporativa, societaria o institucional. (Según aplique), así como la información financiera, cada vez que haya cambios en la misma y en los eventos en que lo solicite ETB, suministrando la totalidad de los soportes documentales exigidos. El incumplimiento de cualquiera de estas obligaciones aquí contempladas, faculta a ETB para terminar de manera



inmediata y anticipada cualquier tipo de relación que tenga con El Contratista, sin que por este hecho El Contratista pueda reclamar indemnización.

1.31. Buenas prácticas en la prevención del lavado de activos y financiación del terrorismo.

El Contratista se obliga a implementar y mantener buenas prácticas encaminadas a una debida diligencia en i) el conocimiento de todos sus socios, accionistas, administradores, clientes, empleados, revisores fiscales, contratistas y proveedores y que los recursos de éstos, no se encuentren relacionados o provengan de actividades ilícitas contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo modifique o adicione; ii) el monitoreo de las actividades a lo largo de la relación que mantenga con los mismos y; iii) el reporte oportuno a la UIAF de cualquier actividad sospechosa de lavado de activos o el financiamiento de actividades terroristas (...).

1.32. Propiedad intelectual

El contratista debe garantizar que la propiedad intelectual que aporte en la ejecución del contrato es de su propiedad o se encuentra debidamente licenciada, y por tanto, librará a ETB de cualquier violación de la misma. En caso de reclamación el Contratista asumirá totalmente la responsabilidad.

En todo caso, se respetarán los derechos de propiedad intelectual de las partes, de conformidad con lo señalado en la ley.

1.33. Confidencialidad de la información

La información suministrada por ETB en desarrollo del contrato, deberá ser utilizada de manera confidencial, garantizado por todos los medios a su alcance que los trabajadores a su servicio y demás personas que autorice, respetarán la reserva sobre la misma. Dicha información únicamente será utilizada para la debida ejecución del contrato. La violación de confidencialidad o el uso indebido de la información dará lugar a reclamar indemnización por parte de ETB. No se considera violación de confidencialidad la entrega de información cuando sea de conocimiento público. El Contratista no adquiere derechos de propiedad o disposición respecto de la información suministrada por ETB.

1.34. Habeas Data

Cuando para la debida ejecución del contrato, El CONTRATISTA deba acceder,



consultar, almacenar y/o administrar bases de datos de ETB que contengan información personal de sus clientes, proveedores, trabajadores, contratistas o accionistas, entre otros, previos los permisos concedidos para el efecto, el CONTRATISTA se obliga a disponer los medios necesarios para observar, cumplir e instruir al personal que ocupe para la ejecución del contrato, independientemente de la forma de vinculación del mismo sobre los principios de administración de datos de terceros, tales como: veracidad, finalidad, acceso y circulación restringida, temporalidad, seguridad, confidencialidad, libertad y transparencia, conforme con lo establecido en la Ley 1266 de 2008, ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013, la Resolución 5111 de 2017, y demás normas que las modifiquen, adicionen o sustituyan. Para los mismos efectos, con la presentación de la oferta se entiende dada la aceptación del proponente, en caso de resultar adjudicatario, de adherirse a la política de seguridad que tiene adoptada ETB para el manejo de su información y la de manejo de datos de terceros, la cual se obliga a conocer y cumplir, así como a instruir al personal que ocupe para la ejecución del contrato, independientemente de la forma de vinculación del mismo, sobre la obligatoriedad de su cumplimiento. Dicha política debe ser consultada en la página web de ETB www.etb.com.co. El CONTRATISTA entiende y acepta que a partir del momento en que ETB le suministre cualquier base en donde reposen datos personales de sus clientes, proveedores, trabajadores, contratistas o accionistas, entre otros, asume la calidad de encargado de su tratamiento y en consecuencia solo hará uso de los datos para las finalidades establecidas al momento de su entrega. En tal sentido, se obliga a cumplir con las disposiciones que en relación con la protección de datos personales se encuentran consagradas en la Resolución 5111 de 2017, y demás normas que las modifiquen, adicionen o sustituyan.

1.35. Cesión del Contrato

El contrato no podrá cederse sin previa autorización expresa y escrita de ETB.

1.36. Indemnidad

El contratista debe mantener indemne a ETB de toda reclamación o demanda, por los daños o perjuicios que ocasione el personal a su servicio a terceros en desarrollo del contrato.

1.37. Liquidación del Contrato

El contrato se liquidará por las partes dentro de los seis (6) meses siguientes a su terminación.

1.38. Domicilio

Para todos los efectos, el domicilio contractual será Bogotá D.C.



1.39. Supervisión

Durante la ejecución del contrato, ETB podrá realizar visitas a las instalaciones del CONTRATISTA, cuando lo considere necesario como parte de la gestión de supervisión y control a la correcta ejecución del contrato, con el fin de evaluar y efectuar aseguramiento de ambientes de controles básicos que tenga implementados el CONTRATISTA para el cumplimiento de sus obligaciones frente a la Empresa, cuando por las características del contrato se requieran.



CAPITULO II

2. CONDICIONES FINANCIERAS

En atención a que el contrato se ejecutará mediante la administración de un cupo de recursos económicos asignado a este proyecto, las siguientes son las precisiones a las condiciones financieras aplicables a la presente contratación, de conformidad con las especificaciones técnicas contenidas en el presente documento.

2.1 PRECIOS

ETB solicita que los servicios que hacen parte de la presente contratación sean cotizados bajo el sistema de precios fijos, de conformidad con las especificaciones técnicas contenidas en el presente documento.

Serán por cuenta del proveedor y se considerarán incluidos como parte del precio, todos los impuestos, derechos, tasas y contribuciones de cualquier orden, vigentes en la fecha de suscripción del contrato. Si durante su ejecución los impuestos aumentan o se crean nuevos, serán asumidos por quien corresponda de acuerdo con la Ley; si disminuyen o se suprimen se pagará sobre lo efectivamente causado.

De todo pago o abono en cuenta, ETB hará las retenciones de ley a que haya lugar.

2.2 REVISION DE PRECIOS

Los precios cotizados por el oferente permanecerán fijos durante el primer año de ejecución de contrato, por lo tanto, no estarán sujetos a reajustes por ningún motivo. Para el segundo año de ejecución del mismo, los precios serán revisados de común acuerdo pudiendo estos disminuir, quedar iguales o aumentar; para el último caso, los precios no podrán exceder el porcentaje del Índice de Precios al Consumidor del año corrido para la República de Colombia, certificado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE.

2.3 VALOR DE LA OFERTA

Para la presentación de la oferta, el oferente deberá diligenciar en su totalidad los siguientes anexos financieros, de acuerdo con las condiciones técnicas contenidas en el presente documento:

| | | |
|---|-------|--|
| 1 | Anexo | Relación de Precios de Mobiliario |
| 2 | Anexo | Relación de Precios de Montaje y Acondicionamiento Puntos de Venta |
| 3 | Anexo | Relación de Precios de Mantenimiento de Mobiliario |
| 4 | Anexo | Relación de Precios del Servicio de Bodegaje y Administración de las Bodegas |
| 5 | Anexo | Relación de Precios del Servicios de Transporte y Envíos |
| 6 | Anexo | Relación de Precios del Servicio de Activaciones |
| 7 | Anexo | Relación de Precios del Material de Apoyo |
| 8 | Anexo | Relación de Precios Cambio de Imagen |
| 9 | Anexo | Cuadro Resumen de Precios de la Oferta |

Para diligenciar los anexos económicos se deben seguir las instrucciones:

NOTA 1: El oferente debe cotizar la totalidad de ítems solicitados en el anexo. **La no cotización de por lo menos un ítem será causal de rechazo de la oferta.**

NOTA 2: El anexo financiero deberá ser suministrado en forma impresa y en medio digital en formato EXCEL. De presentarse discrepancias entre la información suministrada en medio físico (papel) y la entregada en medio magnético, prevalecerá la suministrada en medio físico.

NOTA 3: El anexo financiero deberá ser diligenciado en el formato suministrado por ETB "PROTEGIDO". En caso en que se tramite en otro formato NO serán tenidos en cuenta su oferta.

NOTA 4: Los precios unitarios en pesos, se deben presentar en números enteros, es decir sin incluir decimales.

NOTA 5: Los Anexos financieros deben presentarse debidamente firmados por el Representante Legal o apoderado debidamente facultado.

NOTA 6: **La no presentación del anexo financiero en medio físico será causal de rechazo de la oferta. Con ocasión de las aclaraciones que surjan en la etapa de evaluación de ofertas, bajo ningún motivo se podrán modificar los valores**



cotizados, la modificación de valores unitarios o totales será causal de rechazo de la oferta.

2.4 CUBRIMIENTO DE LA PROPUESTA

El valor de la oferta deberá incluir todos los servicios requeridos para cumplir a cabalidad con el objeto y alcance de la presente invitación.

Todos los costos, gastos, honorarios y demás egresos que sean necesarios para el cumplimiento de las obligaciones por parte del contratista, deberán quedar incluidos en su oferta económica, previo análisis que efectúe el oferente por su cuenta y riesgo, de manera que aquellos costos, gastos, honorarios y demás egresos no previstos en la oferta, no serán asumidos por ETB, ni cargados a ésta de forma alguna.

2.5 IMPUESTOS Y FACTURACIÓN

2.5.1 IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

El oferente debe discriminar con exactitud el precio correspondiente de los bienes y servicios objeto de la oferta y el valor del impuesto sobre las ventas que afecte la misma, indicando la base sobre la cual se liquida de acuerdo con las normas vigentes en la fecha de presentación de la oferta. En el evento en que el oferente no discrimine el IVA y se cause dicho impuesto, ETB lo considerará incluido en el valor de los bienes y servicios relacionados en la oferta.

En la cláusula de precio del contrato se deberán discriminar los conceptos que lo conforman y el IVA, si éste se causa.

En ningún caso la base gravable del impuesto sobre las ventas podrá ser inferior al valor comercial de los bienes o de los servicios, según lo establecido en el artículo 463 del Estatuto Tributario.

En caso de que el servicio o bien suministrado sea de cuantía indeterminada o no tenga valor, el proveedor deberá responder por el reconocimiento de sus ingresos e impuestos según las normas tributarias vigentes

2.5.2. RETENCIÓN A TÍTULO DE IVA EN CONTRATOS QUE INVOLUCREN PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN EL TERRITORIO NACIONAL O DESDE EL EXTERIOR CELEBRADOS CON NO RESIDENTES NI DOMICILIADOS EN COLOMBIA



Para efectos de lo dispuesto en el numeral 3° del artículo 437-2 del Estatuto Tributario, en el contrato respectivo se deberá discriminar el valor del impuesto sobre las ventas generado, que será objeto de retención por parte de ETB. El contrato servirá como soporte para todos los efectos tributarios.

2.5.3. RETENCIÓN EN LA FUENTE A TÍTULO DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA E IVA APLICABLE A OFERENTES NACIONALES

El porcentaje de retención a título de Impuesto sobre la Renta e IVA, se determinará de conformidad con la normatividad vigente, habiéndose establecido previamente, si el contratista es declarante o no del impuesto sobre la renta, si es gran Contribuyente o Autorretenedor y el régimen de impuesto a las ventas al cual pertenece (común o simplificado) o si vende o presta servicios excluidos del IVA.

2.5.4. RETENCIÓN EN LA FUENTE A TÍTULO DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA, OFERENTES NO RESIDENTES NI DOMICILIADOS EN COLOMBIA

El porcentaje de retención a título de Impuesto sobre la renta, se determinará al momento en el cual se efectúe el correspondiente pago o abono en cuenta, de acuerdo con las normas tributarias vigentes para pagos al exterior.

2.5.5. RETENCIÓN EN LA FUENTE A TÍTULO DE IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

Oferente Proveedor Nacional

El contratista deberá informar el régimen del impuesto de industria y comercio al cual pertenece (común o simplificado), la actividad económica y la tarifa del impuesto de industria y comercio en Bogotá, D.C., o en las ciudades del país que le corresponda. En caso de no informarla, le será asignada la tarifa de retención más alta, la cual se aplicará al momento que se efectúe el correspondiente pago o abono en cuenta. En este orden de ideas el contratista deberá informar los valores y lugares de las actividades gravadas realizadas en desarrollo del contrato.

Proveedor No Residente Ni Domiciliado En El País

Sobre la enajenación en Colombia de bienes importados y los servicios prestados intermediarios o terceros en el territorio nacional, ETB practicará las retenciones en la fuente a que haya lugar de acuerdo con las normas tributarias municipales respectivas.



2.5.6. RETENCIÓN A TÍTULO DE IMPUESTO DE TIMBRE

De conformidad con en el párrafo 2° del artículo 519 del Estatuto Tributario, a partir de 2010 la tarifa aplicable por concepto del Impuesto de Timbre será del 0%. En caso de ser aumentada, deberá ser asumida por el CONTRATISTA en un porcentaje correspondiente al 50%, toda vez que ETB se encuentra exenta del pago de dicho impuesto, de acuerdo con lo establecido por los artículos 532 y 533 en concordancia con la sentencia C-736 de 2007 proferida por la Corte Constitucional.

2.5.7. REQUISITOS EN LA FACTURACIÓN

El proveedor estará obligado a informar al momento de la facturación el régimen de impuesto sobre las ventas al cual pertenece si es responsable del impuesto o no, si los servicios que presta se encuentran excluidos del IVA y si es declarante o no del Impuesto sobre la Renta, si es gran contribuyente o autorretenedor de Renta y las disposiciones que lo autorizan.

Si el proveedor factura a través de apoderado, el documento deberá expresar que se expide por cuenta y a nombre del poderdante.

2.5.7.1. IMPUESTOS Y FACTURACIÓN A SUCURSAL EXTRANJERA

Si la oferta es presentada por un proveedor extranjero que cuenta con una sucursal constituida en Colombia a través de la cual realizará algunas o todas las actividades tendientes a cubrir el objeto de la presente contratación, deberá especificar en su oferta cuales serán estas labores y el valor correspondiente. Es de anotar que el valor de las actividades desarrolladas por la sucursal no será girado al exterior y debe ser facturado directamente por la sucursal, para lo cual se observarán las condiciones determinadas para la forma de pago para proveedor nacional.

Adicionalmente, para cotizar las actividades a desarrollar por la Sucursal deberá utilizar los anexos financieros correspondientes a nacionales.

2.5.7.2. FACTURACIÓN PARA CONTRATISTAS EN CONSORCIO, UNIÓN TEMPORAL O CUALQUIER FORMA DE ASOCIACIÓN

En el evento en que la oferta sea presentada bajo la modalidad de consorcio, unión temporal o cualquier forma de asociación, los miembros de estos deberán facturar en forma independiente, por lo que en el contrato se deberá informar: (1) el NIT de cada uno de los miembros, en el caso que sea procedente, (2) el porcentaje o valor de los ingresos que le corresponda a cada uno de estos.



Cabe anotar que los integrantes del consorcio, unión temporal o cualquier otra forma de asociación deberán facturar sus ingresos de acuerdo con su participación establecida en el Documento Consorcial.

El servicio de transporte para las compañías dedicadas a este servicio se encuentran excluidos de IVA según el art 476 del estatuto tributario. No. 9. El servicio de transporte público, terrestre, fluvial y marítimo de personas en el territorio nacional, y el de transporte público o privado nacional e internacional de carga marítimo, fluvial, terrestre y aéreo. Igualmente, se excluye el transporte de gas e hidrocarburos.

2.6. RÉGIMEN TRIBUTARIO DE E.T.B.

ETB es Gran Contribuyente (Resolución 012635 del 14 de diciembre de 2018), Autorretenedor de ingresos gravados con impuesto de renta (Decreto 2885 del 24 de Diciembre de 2001, Resolución DIAN No. 0547 del 25 de Enero de 2002), Autorretenedor de rendimientos financieros (Resolución 2863 de 2018), responsable del Impuesto sobre las Ventas (artículo 792 del E.T.), catalogada como Entidad de Derecho Público para efectos de la retención por concepto de ICA para la ciudad de Bogotá, D. C. (Artículo 3 Decreto No. 271 del 28 de Junio de 2002). Código CIU 6110.

2.7. CONDICIONES GENERALES

Las siguientes son las condiciones financieras generales de la presente invitación:

2.7.1 MONEDA DE COTIZACIÓN

Los bienes y servicios objeto de la presente contratación deberán cotizarse en pesos colombianos en números enteros, es decir sin incluir decimales. ETB se reserva el derecho de ajustar con la herramienta redondeo de EXCEL.

2.7.2 FORMA DE PAGO

Mobiliario:

El (100%) del Mobiliario, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de mobiliario efectivamente recibidos en el respectivo mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo



mensual de los respectivos bienes a entera satisfacción de ETB, la cual debe estar suscrita por el Supervisor del Contrato y el Contratista.

Montaje y Acondicionamiento Puntos de Venta:

El (100%) del Montaje y Acondicionamiento Puntos de Venta, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de montajes y acondicionamientos efectivamente recibidos en el respectivo mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual de los respectivos montajes y acondicionamientos de puntos de venta a entera satisfacción de ETB, la cual debe estar suscrita por el Supervisor del Contrato y el Contratista.

Mantenimiento de Mobiliario:

El (100%) de los servicios de Mantenimiento de Mobiliario, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de servicios de mantenimiento de mobiliario efectivamente recibidos en el respectivo mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual de los respectivos servicios de mantenimiento a entera satisfacción de ETB, la cual debe estar suscrita por el Supervisor del Contrato y el Contratista.

Servicio de Administración de la Bodega en Bogotá:

El (100%) del servicio de Administración de la Bodega en Bogotá, se pagará por cortes mensuales sobre la cantidad de servicios mensuales de Administración efectivamente presentados, a los sesenta (60) días calendario siguiente a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta mensual del correspondiente servicio, la cual debe estar suscrita por el Supervisor del Contrato y el Contratista.

Servicio de Bodegaje y Administración de las Bodegas:

El (100%) del servicio de Bodegaje y Administración de las Bodegas fuera de Bogotá, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de servicios mensuales efectivamente presentados, a los sesenta (60) días calendario siguiente a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual del correspondiente servicio, la cual debe estar suscrita por el Supervisor del Contrato y el Contratista.



Alistamiento y Transporte de Materiales, Pop y Merchandising de Distribución Local en Gran Bogotá, que incluye (Bogotá D.C., y los Municipios de Chía, Cota, Funza, Madrid, Mosquera, Faca, Soacha, Sibate, La Calera, Zipaquirá y Usme) y Urbano en las Ciudades Capitales (Armenia, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Girardot, Ibagué, Manizales, Medellín, Neiva, Pereira, Popayán, Santa Marta, Tunja, Valledupar Y Villavicencio) Con Entrega por Tipo de Vehículo

El (100%) del servicio de Alistamiento y Transporte de Materiales POP y Merchandising de Distribución Local en Gran Bogotá que incluye (Bogotá D.C., y los Municipios de Chía, Cota, Funza, Madrid, Mosquera, Faca, Soacha, Sibate, La Calera, Zipaquirá y Usme) y urbano en las ciudades principales Armenia, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Girardot, Ibagué, Manizales, Medellín, Neiva, Pereira, Popayán, Santa Marta, Tunja, Valledupar Y Villavicencio) Con Entrega por Tipo de Vehículo, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de servicios efectivamente realizados en el respectivo mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual del respectivo servicio a entera satisfacción de ETB, la cual debe estar suscrita por el Supervisor del Contrato y el Contratista.

Activaciones:

El (100%) del servicio de Activaciones, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de servicios efectivamente realizados en el respectivo mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual de los respectivos servicios a entera satisfacción de ETB, de los correspondientes servicios, la cual debe estar suscrita por el supervisor del contrato y el contratista.

Material de Apoyo:

El (100%) del Material de Apoyo, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de material efectivamente recibidos en el respectivo mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual de los materiales a entera satisfacción de ETB, la cual debe estar suscrita por el supervisor del Contrato y el Contratista.

Cambio de Imagen:

El (100%) de los Servicios de Cambio de Imagen, se pagarán mediante cortes mensuales, sobre la cantidad de material efectivamente recibidos en el respectivo



mes, a los sesenta (60) días calendario siguientes a la radicación, en el portal de recepción facturas de cuentas por pagar de ETB, de la factura correspondiente, acompañada del Acta de recibo mensual de los servicios a entera satisfacción de ETB, la cual debe estar suscrita por el supervisor del Contrato y el Contratista.

2.7.3. GASTOS REEMBOLSABLES:

Se reconocerán por gastos reembolsables, únicamente los conceptos definidos taxativamente en el numeral 3.6. del capítulo técnico, de los términos de referencia.

Los siguientes son los requisitos que se debe tener en cuenta para el pago de los gastos reembolsables:

1. El reembolso de estos gastos será reconocido al costo
2. El proveedor deberá practicar las retenciones de ley sobre los pagos o abono en cuenta que realice a título de gastos reembolsables, asumiendo para tal efecto la calidad tributaria de ETB.
3. El proveedor deberá suministrar al supervisor del contrato, en medio digital copia de los documentos soporte de los referidos gastos, los cuales deberá revisar contra la respectiva certificación donde conste que se han efectuado las respectivas retenciones de ley y que realmente los gastos estén amparados bajo el contrato suscrito. Dichos documentos deben ser expedidos a nombre del proveedor, lo anterior para efectos de la aprobación por parte del supervisor de la solicitud de reembolso. Archivo que hará parte del historial del contrato.
4. La certificación con la cual el proveedor deberá radicar la solicitud de reembolso será la establecida en la mencionada Directriz y deberá estar suscrita por el revisor fiscal o contador público según lo dispuesto en el artículo 3 del Decreto Reglamentario 1514 de 1998, esta contendrá la desagregación de los respectivos costos, deducciones e impuestos, detallando uno a uno los documentos soportes de los gastos incurridos y totalizándolos por cada concepto, los cuales deberán estar autorizados en el contrato. Así mismo, en este formato se deberá indicar el número de folio del documento como se encuentra organizado en el medio digital.
5. Para la radicación del reembolso, la anterior certificación deberá ser avalada por el supervisor del contrato.
6. La fecha de emisión de los documentos soporte requeridos no podrá ser superior a 3 meses respecto de la fecha de la solicitud de reembolso. El incumplimiento implicará que no se reconozcan dichos gastos ni el IVA generado en la operación.
7. El reembolso y desembolso de gastos, se efectuará a los 45 días calendarios siguientes a la radicación de las solicitudes respectivas en el Equipo de Cuentas por Pagar de ETB.
8. La solicitud de reembolso de gastos deberá contener, entre otros puntos, lo siguiente:

- N° de Contrato y Vicepresidencia a la cual pertenece
- Unidades y detalle del recibo de servicios
- Fecha de expedición de los documentos soporte
- Separación de impuestos aplicados
- Valoración en pesos, los cuales deben coincidir con los consignados en la solicitud de reembolso.
- Totalización por conceptos de los gastos reembolsables.

NOTA: Para efectos de la firma de las actas de recibo de servicios, el contratista deberá acreditar el pago de la nómina, así como de sus obligaciones en materia de seguridad social (ARL, EPS y AFP) y aportes parafiscales (ICBF, SENA, Cajas de Compensación), respecto del personal utilizado para ejecutar el contrato.

2.7.4. ABONO DE PAGO A CONTRATISTAS

El Contratista deberá establecer el número de cuenta, modalidad de ésta (ahorro o corriente), y entidad financiera a la que deben abonarse los pagos. Así mismo, en el evento de cambio de la cuenta, el contratista deberá informar de inmediato y por escrito a la supervisión del contrato, quien a su vez deberá revisar y dar estricto cumplimiento a lo dispuesto en la Directiva Interna número 00571 “ACTUALIZACIÓN DE CUENTAS O CAMBIO DE DESTINATARIOS DE LOS PAGOS EN EL SISTEMA SAP” del 2 de marzo de 2010; la cual regula el tema.

REINTEGRO DE DINEROS POR PARTE DE LOS CONTRATISTAS CUANDO SE IDENTIFIQUEN MAYORES VALORES. ENTREGADOS POR CUALQUIER CONCEPTO

Cuando se identifiquen mayores valores entregados por cualquier concepto, éstos deben ser desagregados y reintegrados a ETB, para lo cual se aplicará la siguiente metodología:

Para Valores Cotizados y Pagaderos en Pesos Colombianos

- ❖ Se determinará la fecha en que se efectuó el respectivo pago.
- ❖ Se determinará el mayor monto pagado en pesos colombianos.
- ❖ Se determinará la fecha de devolución por parte del CONTRATISTA.
- ❖ Se indexará el monto en pesos entre la fecha en que se efectuó el respectivo pago y la fecha de devolución, utilizando los índices de precios al consumidor en el ámbito nacional, para la República de Colombia certificados por el DANE para dicho período. En caso de no contar con la inflación correspondiente al período a actualizar se tomará el promedio mensual o diario corrido del año, según sea el caso, se hará el cálculo con base en ésta. Para el caso de enero, por no tener información que permita establecer el promedio, se tomará la del mismo período



del año inmediatamente anterior. Para este cálculo se incluye el valor del IVA correspondiente.

- ❖ En el evento en que el CONTRATISTA no efectúe el reintegro en la fecha fijada para el efecto, ETB aplicará intereses de mora liquidados a la tasa máxima de interés de mora certificada por la Superintendencia Financiera de Colombia, vigente entre la fecha fijada para la devolución de los dineros y la fecha real de pago.

2.8. EVALUACIÓN FINANCIERA DE LAS OFERTAS

2.9 RELACION VENTAS – VALOR A CONTRATAR

Las ventas reportadas por el oferente nacional o extranjero en sus estados financieros NO podrán ser inferiores al 50% del valor total estimado de la oferta incluida IVA presentada a ETB, dentro del presente proceso de contratación.

- ❖ Para las ofertas presentadas en consorcio, unión temporal o cualquier otra forma de asociación, para obtener el valor de las ventas, con el cual se verifique la condición se seguirá el procedimiento descrito a continuación: En el momento de presentación de la oferta el documento consorcial debe indicar el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes, con lo cual se procederá a realizar el siguiente cálculo: Porcentaje de participación dentro del grupo asociado por las ventas, para cada uno de los integrantes del grupo asociado. Las sumas de estos valores corresponderán al valor de las ventas del grupo consorciado.

Nota: Para efectos de validar este requerimiento el oferente deberá adjuntar con el paquete financiero de la oferta, el Estado de Resultados del último año fiscal (2018), debidamente suscrito por contador público, revisor fiscal o quien haga sus veces, de conformidad con la legislación aplicable para el efecto.

LA CONDICIÓN PREVISTA EN EL PRESENTE NUMERAL CONSTITUYE UN REQUISITO HABILITANTE FINANCIERO PARA PARTICIPAR EN EL PRESENTE PROCESO DE INVITACIÓN. LOS OFERENTES QUE NO CUMPLAN CON EL REQUISITO HABILITANTE FINANCIERO REFERIDO EN EL PRESENTE NUMERAL, SERÁN DESCALIFICADOS.

2.10. HOMOLOGACIÓN DE PROVEEDORES

Los oferentes internacionales y nacionales, personas jurídicas y personas naturales, interesados en presentar oferta deberán estar homologados de conformidad con los requisitos establecidos en la Política Financiera de Contratación, la cual se encuentra publicada en la página web de ETB www.etb.com.co.



La homologación debe estar actualizada con los estados financieros de la última vigencia fiscal y es un requisito adicional al registro en la base de datos de proveedores de ETB.

2.11. VERIFICACION DEL CUMPLIMIENTO DE CONDICIONES DE CARÁCTER FINANCIERO

Con la presentación de la oferta se entienden **ACEPTADAS** todas y cada una de las condiciones estipuladas en el presente capítulo.

2.12. SISTEMA DE PONDERACION ECONOMICA DE LAS OFERTAS Y CONTRA OFERTAS

ETB efectuará la ponderación económica de las ofertas siguiendo la metodología descrita a continuación:

Las ofertas que cumplan con las condiciones jurídicas, técnicas y financieras, serán analizadas para determinar si en los cálculos se han cometido errores en las operaciones aritméticas, en cuyo caso y para efectos de ponderación y selección, ETB realizará las correcciones necesarias.

ETB podrá hacer correcciones aritméticas a los valores consignados por el oferente en los Anexos financieros solicitados en los siguientes casos:

- Cuando al verificar el valor consignado en la columna valor total, éste difiera del valor resultante de multiplicar las cantidades del ítem por el precio unitario total respectivo.
- Cuando al verificar las sumas y multiplicaciones totales y parciales de los mencionados anexos se encuentren errores aritméticos.
- En caso de presentarse discrepancias entre los valores presentados en los diferentes anexos de precios, ETB podrá hacer las correcciones necesarias y tomará para ello el valor que resulte de la aplicación de los precios unitarios, del anexo correspondiente de la oferta.
- Es importante anotar que si se presentan inconsistencias entre los valores presentados físicamente (papel) y los valores en medio digitales, prevalecerán los valores presentados en el medio físico.

| | |
|------------------------|---------------------------|
| Ponderación Técnica: | CUMPLE O NO CUMPLE |
| Ponderación Económica: | <u>1000 Puntos</u> |
| TOTAL | 1000 Puntos |

La ponderación económica de las ofertas se realizará teniendo en cuenta las siguientes categorías objeto de evaluación:

| ANEXOS | CATEGORIA OBJETO DE PONDERACION ECONOMICA | MAXIMO PUNTAJE ECONOMICO (Cmax) |
|--------------------------------|--|---------------------------------|
| 1 | Mobiliario | 10 |
| 2 | Montaje y Acondicionamiento Puntos de Venta | 150 |
| 3 | Servicio de Mantenimiento de Mobiliario | 30 |
| 4 | Servicio de Bodegaje y Administración de las Bodegas | 20 |
| 5 | Servicio de Transporte y Envíos | 40 |
| 6 | Servicio de Activaciones | 400 |
| 7 | Material de Apoyo | 250 |
| 8 | Cambio de Imagen | 100 |
| TOTAL PUNTAJE ECONOMICO | | 1000 puntos |

Para cada categoría objeto de evaluación, se determinará la oferta que tenga el menor valor de oferta y se le asignará el mayor puntaje de ponderación económica en esa categoría. El puntaje económico para las demás ofertas, en la categoría objeto de evaluación, se asignará mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

| $C_{ij} = (C_{maxj} \times P_{minj}) / P_{ij}$, donde: | |
|--|---|
| C _{ij} : | Puntaje económico obtenido por la oferta i en la categoría j objeto de evaluación |
| C _{maxj} : | Máximo puntaje económico en la categoría j de evaluación |
| P _{minj} : | Oferta de menor valor estimado (incluidas las correcciones aritméticas) para la categoría j objeto de evaluación, dentro del rango de ofertas |
| P _{ij} : | Valor estimado de la oferta i (incluidas las correcciones aritméticas) para la categoría j objeto de evaluación |

El puntaje total para la Oferta i será el resultante de sumar los puntajes obtenidos por este oferente en todas las categorías objeto de evaluación.

NOTA 1: “En caso que los oferentes decidan ofrecer descuentos estos deben realizarse a los precios unitarios”.

NOTA 2: “Es importante anotar que las cantidades de la oferta son estimadas por lo que solo serán tenidos en cuenta para efectos de evaluación y ponderación económica de ofertas, por lo anterior en el periodo de ejecución



del contrato, estas cantidades podrán aumentar o disminuir de acuerdo con los requerimientos y necesidades de ETB”.

NOTA 3: “En caso que ETB decida adelantar una etapa de negociación, en las contraofertas presentadas, las posturas no podrán contener precios unitarios superiores a los ofertados inicialmente o en la postura anterior, aun cuando el valor total de la oferta resulte inferior. En caso de presentarse esta situación, ETB ajustará el precio unitario respectivo, con base en la oferta inicial o la postura anterior y como producto de ello efectuará la corrección del precio total de la oferta”.

CAPÍTULO III

3. CONDICIONES TECNICAS

3.1. CONDICIONES DE PRESENTACION DE OFERTAS

Todos los requerimientos definidos en el capítulo técnico se consideran de cumplimiento obligatorio. Las ofertas que no cumplan con la totalidad de estos requerimientos a cabalidad, serán rechazadas técnicamente.

Los oferentes deben responder punto a punto si CUMPLE las especificaciones técnicas contenidas en este capítulo. En los casos en los que el oferente lo considere conveniente, o ETB lo exija, el oferente debe dar explicación consecuente con dicho cumplimiento, es decir, manifestar cómo cumple. De no cumplirse lo anterior, ETB podrá solicitar el pronunciamiento o explicaciones respectivas durante la etapa de estudio de ofertas, sin que con ocasión de las respuestas pueda mejorar la oferta.

Los documentos exigidos en el presente capítulo deben ser entregados como parte de la presentación de la oferta.

La respuesta a las especificaciones técnicas debe mantener la numeración, con índice que contenga la relación de todos los numerales y anexos que la conforman y debe ser presentada en dos documentos impresos (original y copia). Además, el oferente debe presentar una copia de la información técnica en medio digital (en CD), formato no re-escribible y debidamente rotulado. El documento en CD debe tener su índice de enlaces o hipervínculos que faciliten su revisión.

Todos los documentos que integren la oferta deben ser redactados en idioma español, a excepción de los que contengan información técnica, los cuales pueden ser presentados en inglés. Si se presenta información técnica en idioma inglés y español conjuntamente, en caso de discrepancia prevalecerá la información suministrada en español.

Durante el estudio de ofertas, ETB se reserva el derecho de solicitar a los oferentes una presentación, en la cual se aclaren los aspectos técnicos específicos de la propuesta, sin que sea posible realizar modificaciones a la oferta presentada. La fecha y hora de la presentación serán comunicadas oportunamente por ETB.

3.2. ALCANCE DEL SERVICIO.

La EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES DE BOGOTA S.A. E.S.P., en adelante ETB, requiere una agencia BTL para realizar la gestión de Trade



Marketing a nivel nacional. Esto implica garantizar la operación y generar estrategias nacionales y locales, incluye la operación logística, administración de materiales, generación de acciones comerciales para potencializar los resultados de ventas y y posicionamiento de la marca ETB en las diferentes unidades de negocio.

3.3. OBJETIVOS DE LAS ACTIVIDADES DENTRO DEL CONTRATO.

Están dirigidas a los diferentes canales de venta y unidades de negocio de la organización. Para el desarrollo de las actividades del contrato LOS OFERENTES deberán cumplir con las características y principios que se describen a continuación:

3.3.1. ESTRATEGICOS:

- 1) EL CONTRATISTA debe asesorar e implementar de forma proactiva a ETB en el desarrollo de la estrategia de Trade Marketing para los diferentes canales de venta y unidades de negocio, en las zonas del país definidas estratégicamente por ETB. EL CONTRATISTA debe proponer dentro de las operaciones de móvil y fija: zonas geográficas, localidades, puntos de venta, temporadas, días de la semana, fechas especiales etc. para realizar las actividades.
- 2) EL CONTRATISTA debe entender la operación de los canales de venta y consecuentemente recomendar la mejor forma y tono de las actividades a implementar, así como la obtención de los permisos regulatorios de publicidad, movilidad e implementación de eventos según políticas que rijan la ciudad o municipio donde se desarrollen.
- 3) EL CONTRATISTA debe, para la ejecución del contrato, tener conocimiento sobre los productos y servicios de las unidades de negocio de ETB, para lo cual se realizarán actualizaciones y capacitaciones trimestrales, o cada vez que se requiera, orientadas por los profesionales y sedes de ETB de acuerdo al cronograma de capacitación del área encargada en ETB. EL CONTRATISTA deberá facilitar la realización de estas actualizaciones.
- 4) EL CONTRATISTA debe conocer y aplicar de manera idónea el manual de marca que entregue ETB. EL CONTRATISTA será responsable de la correcta aplicación de la marca a lo largo de todas las actividades y cualquier planteamiento de actividad y/o material debe tener este primer filtro antes de la presentación a ETB.



3.3.2. EJECUCIONALES:

- 1) EL CONTRATISTA debe organizar la realización de las tomas de producto a las unidades de negocio con toda la logística de concepto, actividad y entrega de reconocimientos. Se debe tener en cuenta el objetivo dado a cada actividad en el brief previo.
- 2) EL CONTRATISTA debe diseñar, implementar y adecuar puntos de venta directos y autorizados teniendo como base los planes de aperturas de ETB en Bogotá y ciudades a nivel nacional, incluyendo la construcción de stands de ventas acorde a la zona o centro comercial a atender, según lineamientos de marca que entregue el área de Publicidad y manual de marca establecido por ETB. Para este fin se tendrá como base los planos mecánicos de los Muebles y diferentes tipos de PDV que instala ETB a nivel nacional ver ANEXO TECNICO No. 1 – FICHA TECNICA MOBILIARIO TRADE
- 3) EL CONTRATISTA debe realizar el mantenimiento de islas en centros comerciales y mobiliarios de Punto de Venta a nivel nacional.
- 4) EL CONTRATISTA debe, de acuerdo con los lineamientos de marca / empresa dados por ETB, conceptualizar e implementar planes de reconocimiento para la fuerza de ventas y otras áreas de apoyo para el cumplimiento de las metas de ventas, fidelización y retención de clientes de los diferentes canales, como plan de incentivos aceleradores entre otros, debe contar con un sistema (software), soporte, plan de comunicación y seguimiento, compra de los incentivos para reconocimiento de la fuerza de ventas y áreas de apoyo destacadas de cada operación por cumplimiento de metas y excelencia en su desempeño. Esta plataforma no debe tener ninguna integración con las que maneje ETB.
- 5) EL CONTRATISTA debe tener la capacidad para implementación de visibilidad en puntos de venta de canal masivo (TAT) en las zonas y regionales definidos por ETB.
- 6) EL CONTRATISTA debe tener la capacidad para instalar material de Branding en las ciudades y los diferentes lugares, ya sea para publicidad y/o eventos de marca.
- 7) EL CONTRATISTA debe garantizar operación en las 6 principales ciudades: Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cali, Pereira y Bucaramanga, en donde ETB tiene presencia con operación de Móviles o Fija según sea el caso, implica tener personal idóneo para coordinar las actividades y Bodegaje. Estas ciudades principales no son exclusivas para realización de actividades, y EL CONTRATISTA elegido deberá garantizar que en ciudades intermedias también podrá ejecutar las acciones que así sean requeridas por ETB.



8) EL CONTRATISTA debe entregar informe de las acciones de Trade Marketing ejecutadas para ETB máximo 2 días hábiles después de finalizar cada una.

9) EL CONTRATISTA debe entregar y presentar informe de competencia mensual máximo 5 días hábiles después de finalizado el mes con las acciones de Trade Marketing y material POP de la competencia, identificadas en calle y en Puntos de Venta a nivel nacional.

10) EL CONTRATISTA debe entregar reporte vía mail cada que encuentre acciones de Trade Marketing que realiza la competencia, identificadas en calle sin necesidad de esperar al informe mensual.

11) EL CONTRATISTA debe tener contacto con el cliente o potencial en el punto de venta, tomas en calle y terreno, con base en esto analizar hábitos de compra en pro de generar sensibilización de la agencia y desde este análisis con los hallazgos generar acciones en los canales de venta de ETB.

3.4. DESCRIPCION DE CANALES DE VENTA Y OPERACION.

Servicios de Trade Marketing: EL CONTRATISTA debe realizar gestión de Trade Marketing a través de la cual se observe, diagnostique, analice, administre, opere e informe a ETB; así misma presentación de hallazgos o acciones de mejora que permitan que los canales, y/o puntos de venta aumente o potencialice sus resultados

Estos servicios se consideran fundamentales dentro del contrato y debe ser prestado directamente por EL CONTRATISTA, ya que, a través de sus hallazgos y análisis en terreno, con cada operación de ventas, se debe determinar las acciones a realizar en cada una de ellas, previa presentación de propuestas y aprobación por parte de ETB. Igualmente, este servicio debe administrar la visibilidad, exposición y manejo de la marca en cada operación de ventas en los recursos físicos que apoyan el proceso de ventas.

Este servicio debe atender los siguientes canales de venta:

Operación de venta telefónica: Call center In bound – Out bound.

Operación de ventas calle Masivo: Tropas de asesores de venta que venden independientemente los productos de las unidades de negocio.

Operación de ventas Retail (Grandes Superficies a nivel nacional): venta de servicios en los lineales y espacios de la categoría de telecomunicaciones.

Operación de venta Tiendas (Directas y de Distribuidor a nivel nacional): Centros de Venta y servicio.

Operación de venta en Islas de Centros Comerciales (Directas y de Distribuidor a nivel nacional): Islas en los espacios de zonas comunes de los principales centros comerciales del país.



Operación de ventas PAP a nivel nacional: Tropas de asesores puerta a puerta en los hogares en las principales ciudades.

Operación de ventas TAT: Sub distribución en las tiendas de barrio, papelerías, droguerías, líchigos, etc., para la venta de la unidad de negocio de Móviles.

Operación de ventas CADES: Punto de venta en los diferentes CADES en la ciudad de Bogotá. □ **Centros de Negocios:** para clientes corporativos ETB. **Fuerza de ventas Directa Empresas y Gobierno:** asesores comerciales y Directores de Ventas directos que atienden los clientes de Empresas y Gobierno a nivel nacional. Incluye el segmento de infraestructura, carriers.

Agentes comerciales y canales de comercialización externos: encargados de la promoción y venta a nombre de ETB, de los productos del portafolio para Empresas y Gobierno en los territorios asignados.

3.5. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES

3.5.1. Mantenimiento por deterioro y acondicionamiento Puntos de Venta y/o Tiendas y Centros de Negocios para clientes corporativos (Stands o Kioscos de Venta en Centros Comerciales, Grandes Superficies, Centro de Negocios y Tiendas ETB)

EL CONTRATISTA debe realizar servicios de mantenimiento y acondicionamiento de stands de ventas en centros comerciales, grandes superficies y en Tiendas ETB o puntos de ventas en la Red CADES. Los servicios se deben prestar de la siguiente forma:

3.5.2. Mantenimiento:

EL CONTRATISTA debe realizar mantenimientos físicos de partes o elementos de los stands por deterioro o daño según necesidad o cada 6 meses, previa validación y aprobación por parte de ETB. Si se requiere hacer acondicionamientos que sean ajustes al stand o adicionar elementos que hoy en día no existen, podrán realizarse previa validación y aprobación por parte de ETB.

Para el servicio de mantenimiento y acondicionamiento de puntos de venta o Tiendas ETB, EL CONTRATISTA a través de los servicios de Trade Marketing debe identificar las necesidades, presentarlas a ETB para su aprobación. Luego de la aprobación, EL CONTRATISTA debe Cotizar y esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento.

Este servicio debe estar disponible desde el primer día de operación y de forma permanente durante la ejecución del contrato. Estos servicios deben estar



coordinados y liderados por EL CONTRATISTA y es él quien garantice que se ejecuta a cabalidad la actividad.

Para efectos la presentación de oferta en igualdad de condiciones, EL OFERENTE debe revisar y costear uno a uno los elementos que requieren mantenimiento:

- 1 Digiturno
- 1 Mueble de ventas
- 1 Punto de pago
- 1 Lateral de isla
- 1 Mueble de servicio

Estos elementos estarán ubicados en la sede centro de ETB en la entrada de la Cra 7 # 20-15, y deberán ser arreglados según la ficha técnica entregada en el ANEXO TECNICO No. 1 – FICHA TECNICA MOBILIARIO TRADE donde se especifica según plano mecánico los elementos y piezas que componen cada mueble.

3.5.3. Activaciones:

EL CONTRATISTA debe, por necesidad de las operaciones de venta, según recomendaciones del servicio de Trade Marketing o dependiendo de la estrategia de Marketing ETB, presentar, diseñar, organizar, dirigir, implementar, analizar resultados y evaluar la rentabilidad de activaciones en cada operación de ventas, es decir, calle o terreno, stands o kioscos en centros comerciales o grandes superficies, Tiendas ETB o puntos de venta en la Red CADES, puntos de venta del canal de venta remoto como los call centers. Esto es para las ventas de todas las unidades de negocio.

EL CONTRATISTA debe realizar el proceso de presentación, diseño e implementación de la estrategia contenida en el BRIEF entregado por cualquiera de las unidades de negocio de ETB. El BRIEF debe contener como mínimo la siguiente información: objetivo de la actividad, idea creativa, cronograma de ejecución desde la aceptación del BRIEF hasta la entrega de informes finales, presupuesto (identificando rubro, cantidades y precios por cada elemento o servicio de la activación). Una vez esté diseñada y planeada la actividad, se debe presentar al Supervisor del contrato de ETB para su aprobación. EL CONTRATISTA debe garantizar la ejecución de la activación de forma integral incluyendo la supervisión de la actividad, activadores, elementos de la actividad, transportes, permisos a los establecimientos o Alcaldías Menores, etc. Las actividades logísticas deben ser ejecutadas por EL CONTRATISTA o por un tercero, sin embargo, se requiere que el concepto creativo, diseño y las ideas sean originadas desde EL CONTRATISTA.



Cada Unidad de Negocio, como a cada canal de Ventas al interior de las mismas, tendrá un presupuesto asignado para la ejecución de sus actividades, valor que no debe superarse en el año, a menos que a través del Supervisor del Contrato por parte de ETB de la Gerencia de Ventas Masivo o de la Gerencia de Mercadeo de Empresas y Gobierno aprueba aumento o cambios en el mismo.

3.5.4. Construcción de Stands o Kioscos de Venta y Mobiliario para puntos nuevos:

EL CONTRATISTA debe realizar construcción de stands o kioscos de ventas nuevos para los puntos de Retail, Tiendas y Centros de Negocios y entrega en las diferentes ciudades definidas por ETB, tanto para apertura de puntos nuevos como para renovación de los existentes. Los diseños y dimensiones iniciales de los stands los entregará ETB al Contratista y deben cumplirse a cabalidad.

En el ANEXO TECNICO 1 – FICHA TECNICA MOBILIARIO TRADE del presente capítulo, se adjunta diseño actual para el stand de centros comerciales más especificaciones y plano mecánico, igualmente se encontrará la información sobre las tiendas tipo que se manejan, para estas EL OFERENTE deberá cotizar según las especificaciones, planos y metraje estipulados dentro del manual de marca.

Los materiales identificados como primarios para la construcción mantenimiento, renovación o adecuación de tiendas propias y autorizadas deben mantenerse durante la duración del contrato en un precio estable o hasta un máximo de aumento del IPC por año.

Se podrá solicitar al CONTRATISTA que presente propuestas de diseños de stands o kioscos dependiendo de las estrategias comerciales o exigencias puntuales de los establecimientos comerciales.

Para este servicio ETB realizará la solicitud directa de la necesidad al CONTRATISTA, quien debe Cotizar y esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento.

3.5.5. Cambio de Imagen Nacional:

EL CONTRATISTA debe elaborar, entregar y/o instalar material de Branding en el sitio definido por ETB, tanto para apertura de puntos como para renovación de los existentes. Este material incluye elementos como avisos, stands, carpas,



pendones, dummies entre otros. Los diseños y dimensiones definitivas del material Branding los podrá entregar al Contratista el área de Marketing y/o Publicidad de ETB o se podrá solicitar diseño al CONTRATISTA, y deben cumplirse Según el manual de marca establecido por ETB.

Si durante la ejecución del contrato ETB requiere material branding adicional a los que se presentan en los ANEXO FINANCIERO de precios unitarios del contrato, previa autorización de estas piezas por el Facultado para contratar, ETB requiere que EL CONTRATISTA presente cotización al Supervisor del contrato dentro de los tres 3 días hábiles siguientes al recibo de la solicitud por parte de ETB. EL CONSTRATISTA deberá Cotizar y esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento. El material adicional solicitado y su precio deberán constar por escrito mediante acta firmada por las partes y pasará a formar parte integral del contrato.

EL CONTRATISTA debe tener la capacidad para instalar material de Branding como gigantografías, pendones, adhesivos de gran formato para vitrinismo y/o interiores, sandblasting, rebranding de elementos entre otros, en los diferentes lugares que ETB designe ya sea para puntos de venta, publicidad y/o eventos de marca.

3.5.6. Administración de bodega (Manejo y control de inventarios, distribución de merchandising, material impreso, stands y muebles a nivel nacional):

EL CONTRATISTA debe administrar el inventario para las diferentes unidades de negocio en bodegas de Bogotá y las 5 ciudades principales: Medellín, Cali, Barranquilla, Pereira y Bucaramanga; esta bodega será entregada por ETB en la ciudad de Bogotá y deberá ser suministrada por parte del Contratista en las otras ciudades donde ETB no cuente con infraestructura propia en la ciudad de operación; dichas bodegas deben tener espacio suficiente para realizar:

Mantenimiento, alistamiento, transporte, envío y entrega en cada punto que defina ETB, materiales tales como: merchandising, POP, uniformes, mobiliario e impresos que deben ser entregados y/o recogidos a cada uno de los canales como control a la operación de ventas.

En el inicio del contrato al CONTRATISTA se le entregará por medio de un acta el inventario valorado que en ese momento se tenga para que él revise y acepte a satisfacción, periódicamente recibirá de ETB o de los proveedores de impresos,



merchandising, material POP o uniformes y el inventario asignado a las operaciones de ventas.

Este inventario se almacenará en bodega propia de ETB en la ciudad de Bogotá o del Contratista según la operación o canal que se entregará al Contratista para su uso y desde allí debe controlarse. En el momento ETB tiene disponible un espacio para bodegaje con doble altura, ubicado en un uno de los Edificios de ETB al cual se puede acceder por escalera o por ascensor.

Todos los espacios deben estar dispuestos con los elementos de organización y despacho tales como: estanterías, escaleras, montacargas manual o mecánico de ser necesario. El espacio para bodega estimado por ciudad es:

- Bogotá: Central ETB Santa Helenita 300mts en 3 pisos
- Medellín: 60mts
- Cali: 60mts (se almacena para Popayán)
- Bucaramanga: 50mts
- Barranquilla: 60mts (se almacena para 4 ciudades de regional costa)
- Pereira: 50mts (se almacena para las 3 ciudades del Eje Cafetero)

En todas las ciudades en donde ETB requiera EL CONTRATISTA debe tener una persona encargada de administrar la Bodega y atender las solicitudes de la operación de ETB en la región

EL CONTRATISTA debe garantizar contar con un software que permita ver en línea el inventario en bodega y relación de entradas y salidas generales por operación. No es necesario que este bajo alguna plataforma de sistemas de ETB puede ser independiente y debe funcionar desde el primer día de entrega de la bodega.

Otras funciones específicas a cumplir dentro de este servicio:

EL CONTRATISTA debe controlar la calidad de los artículos que ingresan y salen para cada una de las actividades reportando daños, inconsistencias o faltantes de manera inmediata al supervisor de ETB. En el caso que se presenten faltantes o daños sobre el material entregado en custodia EL CONTRATISTA debe responder por los mismos, reponiendo el material nuevo o descontarlo según el valor de costo pagado por ETB al proveedor de cada caso. Dichos valores se descontarán de los pagos pendientes al contratista.



EL CONTRATISTA debe auditar o revisar el material recibido directamente de los proveedores, con el fin de rechazar material que no siga los lineamientos de marca, calidad y colores que Publicidad de ETB ha establecido.

EL CONTRATISTA debe controlar y alistar los uniformes que devuelvan las operaciones de venta y que se encuentren en buen estado, nuevamente para ser entregados a las operaciones de venta, los que no estén aptos para ser reutilizados deberán ser dados de baja por parte del CONTRATISTA y relacionados en correspondiente acta de baja de material que deberá entregar al Supervisor ETB.

EL CONTRATISTA debe tener en cuenta que en las operaciones de venta se pueden programar actividades o eventos que no requieran del servicio de “Activaciones” formales, pero que si hagan uso del material de apoyo y requiera entrega de material, para lo cual EL CONTRATISTA debe ofrecer el servicio logístico local para estas actividades, entregando el material requerido en la ubicación, fecha y hora definidas por ETB, previamente solicitado por el servicio de Trade Marketing o por ETB, y al finalizar cada día recoger el material entregado y no utilizado, y devolverlo a la bodega de ETB.

Se contempla que a cada una de estas ciudades: Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga y Pereira se debe enviar material y, dependiendo de las actividades o eventos especiales que se programen, se debe mantener un inventario de los elementos principales como muebles, material de actividades, contratos material impreso etc. en las ciudades principales descritas anteriormente, y desde allí a donde lo requiera ETB.

Para el caso de montajes de tiendas e islas a nivel nacional el costo del envío debe estar incluido en el montaje de los mismos.

3.5.7. Distribución de material y envíos Local y Nacional

EL CONTRATISTA debe entregar el material de Branding cotizado en el anexo financiero, en Bogotá y las principales ciudades de acuerdo con lo que sea solicitado por ETB

EL COTNTRATISTA dentro del costo debe suministrar los insumos necesarios para empacar y alistar el material de manera adecuada para su debida conservación y transporte, de acuerdo con los requerimientos y estándar logístico del mercado.



EL CONTRATISTA debe realizar el transporte de material publicitario Local y Nacional a los sitios que indique ETB de manera oportuna, con el fin de apoyar las diferentes actividades.

Se considerará transportes y/o envíos Urbanos Bogotá y Sabana, y dentro de las ciudades en donde ETB tiene Operación y tenga municipio anexo como Barranquilla y Soledad, Medellín y Envigado, entre otras; así mismo se ejecutarán de acuerdo con lo que sea más conveniente para ETB, ya sea por unidad de envío o por día de trabajo de 8 horas por tipo de vehículo, con base en el anexo de tarifario que se solicita para este fin.

3.5.8. Actividades de reconocimiento fuerza de ventas destacada por cumplimiento del plan comercial y su desempeño en el cumplimiento de metas.:

EL CONTRATISTA debe, de acuerdo con los lineamientos de marca / empresa dados por ETB, conceptualizar, crear y administrar el plan anual, semestral o mensual según se requiera, de reconocimiento de fuerza de ventas, y otras áreas de apoyo al cumplimiento de metas de ventas y retención de clientes de tal forma que lo comunique, destaque el semáforo de cumplimientos y divulgue constantemente a los asesores comerciales, equipos de apoyo y/o puntos de venta. Debe tener información de cómo van cumpliendo las metas, generar recordación de las mismas y al final del periodo a premiar tener la capacidad de definir los ganadores.

Debe encargarse de la premiación: adquirir los premios definidos en el plan y mediante un evento haga entrega formal de los mismos a los asesores o canales de venta. El plan de reconocimiento lo formalizará ETB a sus fuerzas de ventas y podrá realizar los ajustes que sean necesarios cuando así se requiera.

EL CONTRATISTA debe Cotizar y esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento. Así mismo, debe garantizar la administración y entrega de los aceleradores, metas volantes e incentivos adicionales que considere el área de Trade de cada unidad de negocio, ya sea en bonos o especie.

3.5.9. Uniformes comerciales y/o publicitarios para fuerza de ventas

EL CONTRATISTA debe realizar la compra, administración y bodegaje de los uniformes comerciales según los parámetros de imagen y calidad requerida por ETB, deberá estar en capacidad de realizar controles de ingreso y salida por canal



de venta, teniendo como referencias curvas de tallaje que permitan evidenciar la rotación de las prendas por cada Aliado comercial de ETB.

Los uniformes comerciales se podrán componer de chaquetas, chalecos, cachuchas, camisas, camisetas, morrales y/o prendas especiales que se requieran.

En el tarifario están desglosados algunos elementos que están contenidos en los uniformes comerciales de los equipos de venta de ETB, no son exclusivos y podrán ser modificados durante la ejecución del contrato.

Para todas las prendas que no se encuentren cotizadas en el anexo financiero, EL CONTRATISTA debe Cotizar y esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento.

3.5.10. OTROS.

Este se refiere a todas las actividades y/o elementos que no estén contenidos en el tarifario, que por solicitud expresa de ETB o por propuesta del proveedor sean oportunos en el alcance de los objetivos de los diferentes canales y las operaciones de ETB; para este rubro EL CONTRATISTA debe Cotizar y esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento.

3.6. GASTOS REEMBOLSABLES.

Estos gastos sin excepción deben ser respaldados con facturas que cumplan todos los requisitos de ley para que puedan ser considerados como gastos reembolsables y así mismo deberán reportarse de acuerdo a las políticas definidas al interior de ETB, facturas válidas que sean pre-impresas con razón social del proveedor, Nit, régimen tributario, etc.

Los conceptos por Gastos Reembolsables se deben controlar a través del procedimiento que se defina por parte de ETB; lo siguientes son los conceptos que se tienen en cuenta para toda la operación previa autorización de ETB y es EL CONTRATISTA quien autónomamente se encarga de la administración, distribución o ejecución:

Premios y eventos de reconocimiento a los canales de venta y áreas de apoyo al cumplimiento de las metas de ventas: los premios a través de bonos de consumo, tarjetas de bancos para compras, viajes para destinos nacionales e internacionales, equipos de cómputo, electrodomésticos y demás que se encuentren dentro del Plan de Reconocimiento previamente autorizado por ETB. Incluye los eventos de reconocimientos que podrán estar compuestos por lugar,



bebidas, alimentación, conferencistas, recreación o entretenimiento, decoración, entre otros.

Actividades para el desarrollo de negocios con clientes: para el segmento de Empresas y Gobierno específicamente, el contratista debe diseñar, organizar, dirigir e implementar acciones de apoyo al desarrollo de negocios con clientes, en los casos donde los canales de venta requieren que la actividad se desarrolle en las instalaciones del cliente o donde este defina. Estas actividades incluyen la compra y entrega de bebidas, alimentación, material promocional, entre otros costos relacionados con la actividad. Las especificaciones de estas actividades serán establecidas en un BRIEF entregado por ETB al CONTRATISTA.

Para el segmento de Empresas y Gobierno, actividades de lanzamiento de productos y endomarketing que se requieran para apalancar la actividad comercial para el cumplimiento de los objetivos de la Vicepresidencia, establecidos acorde con la complejidad y naturaleza del segmento y el canal de ventas. Las especificaciones de estas actividades serán establecidas en un BRIEF entregado por ETB al CONTRATISTA.

Para el rubro de Premios y eventos de reconocimiento, EL CONTRATISTA debe presentar como mínimo 3 (tres) cotizaciones y/o opciones, y ETB se reserva el derecho de elegir entre ellas la que mejor relación de calidad, servicio y precio tenga. En el resto del proceso debe esperar aprobación de acuerdo con el numeral “3.9. Optimización y control del presupuesto” del presente documento.

3.7. Informes de gestión de Trade marketing

EL CONTRATISTA deberá entregar informes de lo que está sucediendo en el mercado con el fin de mantener actualizado al área de Trade Marketing de ETB: actividades, merchandising y POP de la competencia en la misma categoría; así mismo deberá validar innovaciones en merchandising y actividades en categorías diferentes que sea aplicable al sector de las telecomunicaciones; estas no excluyen el reporte de información de todas las actividades generadas y realizadas para el cliente ETB.

En todos los informes y presentaciones EL CONTRATISTA debe detallar soportes y fuentes de información, que complementen y permitan verificar el trabajo realizado.

Los informes a presentar por parte del CONTRATISTA son:

Nombre: Informe de Competencia

Periodicidad: Mensual



Fecha de entrega máximo al 5 día hábil de cada mes

Entregable: Presentación presencial, entregable en medio magnético o email

Acciones de Trade marketing y BTL de la competencia en sus diferentes canales de venta, nuevos canales de ventas y otras opciones de comercialización que está utilizando la competencia y su impacto en la operación de ETB. Dentro de este se debe incluir reporte de POP de los diferentes puntos de venta y canales.

Dentro de este mismo informe de competencia se deberá tener un capítulo con el Benchmark de actividades, merchandising y nuevos desarrollos en otras categorías tanto en Colombia como en otros países que puedan ser aplicables por ETB en actividades de Trade Marketing futuras.

Nombre: Resumen mensual de actividades realizadas

Periodicidad: Mensual

Fecha de entrega máximo al 8 día hábil de cada mes

Entregable: Presentación en medio magnético o email

Informes de todas las Activaciones realizadas objetivos, alcance, operación de ventas a la que estuvo dirigida, mercado objetivo, lugar, costos, recursos utilizados, con detalles fotográficos, resultados en ventas y percepción del cliente en cuanto a oferta, promoción, producto foco de la activación, marca y unidad de negocio.

Al final de este informe debe incluir una recomendación con las oportunidades cada operación y cada activación, de acuerdo con los hallazgos de cada una y teniendo como base el cliente final tanto de producto como de la activación.

Nombre: Reporte de Actividad

Periodicidad: Continua / a solicitud de ETB

Fecha de entrega al siguiente día hábil de terminada la actividad **Entregable:** Presentación por email

Informe de cada actividad con objetivos, alcance, operación de ventas a la que estuvo dirigida, mercado objetivo, lugar, costos, recursos utilizados, con detalles fotográficos, resultados en ventas y percepción del cliente en cuanto a oferta, promoción, producto foco de la activación, marca y unidad de negocio.

Nombre de informe: Ejecución Presupuestal

Periodicidad: Mensual

Fecha de entrega: 5 día hábil siguiente del mes

Entregable: Presentación por email en Excel y graficas de ejecución.



Informes detallados sobre ejecución de los recursos y presupuesto destinado para este contrato. Debe incluir presupuestado, ejecutado, facturado, radicado y pagado. Saldos y comprometidos en la operación.

3.8. ACUERDOS DE NIVELES DE SERVICIO (ANS) INDICADORES

Se establecen como parte del servicio el siguiente acuerdo de nivel de servicio:

3.8.1. Garantizar resultados crecientes sobre activaciones

Con cada activación EL CONTRATISTA debe tener una meta establecida por Trade y comercial; esta meta, los indicadores, los periodos de tiempo a medir por actividad están definidos en el BRIEF de la Activación, serán puestos en común con EL CONTRATISTA y una vez aceptados por las partes, se avanzará con la actividad.

Si la meta establecida en el brief no se cumple y es atribuible a fallas de la actividad como tal, se aplicará un único descuento del 10% sobre el valor del presupuesto real cumplido de la actividad medida.

3.8.2. Servicios en tiempos acordados

Para cada servicio y/o actividad que se solicite se debe definir un cronograma de implementación (incluida la ejecución) previo a su inicio. EL CONTRATISTA debe garantizar el cumplimiento del cronograma, inicialmente presentado y aprobado por supervisor de ETB; ante cualquier retraso en actividad y/o servicio se tendrá un descuento del 15% sobre el valor acordado.

NOTA: para el caso de empezar la actividad con retraso y adicionalmente no se cumple el objetivo de ventas, el descuento a aplicar será del 20%.

3.8.3. Calidad en las actividades y servicios por parte del contratista

EL CONTRATISTA debe garantizar los niveles de calidad en todas las actividades, servicios y elementos a cargo, la calidad de los servicios debe ser las óptimas según acuerdo previo con ETB. El supervisor del contrato podrá no recibir el servicio a satisfacción hasta no cumplir este con el estándar establecido previamente. En caso que este genere retraso de tiempos de entrega, se aplicará el descuento del numeral anterior (Servicios en tiempos acordados).

3.8.4. Incumplimiento en los servicios y actividades

Para el caso de activaciones y servicios, los tiempos de implementación y puesta en marcha, se definirán en el momento en que se solicite el servicio. En caso de



generarse retrasos o incumplimientos por parte del CONTRATISTA en una fecha acordada previamente que generen un impacto negativo en las ventas de los productos y servicios de ETB (ej. que retrase el lanzamiento de una estrategia) se entenderá como un incumplimiento de contrato y se hará uso de las sanciones correspondientes.

3.9. Optimización y control del presupuesto:

Si durante la ejecución del contrato ETB requiere actividades y/o elementos adicionales y diferentes a los que se presentan en el Anexo Financiero, previa autorización de estas por el Facultado para contratar, ETB requiere que el contratista presente cotización al Supervisor del contrato máximo dentro de los tres (3) días hábiles siguientes al recibo de la solicitud por parte de ETB. ETB evaluará los precios comparándolos con las condiciones de mercado y de acuerdo con este análisis, ETB aceptará la propuesta o solicitará al contratista una mejor oferta. Sin embargo, si son elementos, actividades o formatos exclusivos de un tipo de medio o vehículo, los cuales no requerirán validación de más precios en el mercado, al considerarse como servicios de exclusividad de dicho medio o proveedor. Las cotizaciones soporte no deben tener una antigüedad superior a 1 año a partir de la fecha de presentación de las mismas y debe estar vigente el plazo indicado en las mismas, de lo contrario se debe realizar nuevamente la cotización requerida. El elemento y/o actividad adicional solicitada y su precio deberán constar por escrito y pasará a formar parte integral del contrato a través de un acta de inclusión de elementos nuevos que incluyan todas las especificaciones técnicas, valor de la pieza según las cantidades solicitadas y que esté firmada por el Facultado para contratar y por el representante del proveedor y ser incluido en el listado de piezas de ETB (Anexo Financiero). Las actas deben numerarse y ser enviadas a gestión documental. ETB mediante correo electrónico emitirá la aprobación de la propuesta escogida por parte del Facultado.

EL CONTRATISTA debe efectuar negociaciones con los proveedores basado en los planes elaborados previamente y acordados con el supervisor del contrato de cada unidad de negocio. ETB a su vez podrá realizar negociaciones directas de tarifas y descuentos por volumen con proveedores e indicarle al contratista con quien realizar la compra, siempre y cuando las condiciones económicas y de calidad sean las más favorables para ETB. EL CONTRATISTA deberá hacer una supervisión del contrato y el resultado del trabajo de todos los terceros, así ETB haya escogido el proveedor. El proveedor elegido por ETB deberá acogerse a las políticas de pago del CONTRATISTA.

EL CONTRATISTA debe optimizar la inversión de los recursos asignados por ETB, debiendo presentar reportes de control de inversión, ordenación y facturación, así como la ejecución de las negociaciones celebradas con proveedores externos.



3.10. Supervisión de terceros y del contrato:

EL CONTRATISTA debe controlar la adecuada implementación de las estrategias y actividades sugeridas directas y de terceros.

EL CONTRATISTA debe entregar reportes por actividad con los resultados de las estrategias implementadas a través de él, con soportes fotográficos cuando aplique. El formato de dicho reporte será acordado entre ETB y EL CONTRATISTA durante el primer mes de ejecución del contrato y podrá ajustarse en la ejecución del mismo.

EL CONTRATISTA debe velar porque los servicios prestados por terceros que impliquen el cumplimiento de cualquier promesa a un cliente sean supervisados y controlados para que no se presenten incumplimientos al cliente final y que acarreen un reclamo que pueda conllevar a una investigación o sanción. Se deberán solicitar todas las pólizas o garantías. EL CONTRATISTA será solidario con ETB en caso de una sanción.

EL CONTRATISTA y ETB acordarán procesos y tiempos para los diferentes servicios y actividades que se ejecutarán en el desarrollo del contrato al inicio del mismo, los cuales deberán ser cumplidos a cabalidad por ambas partes con el fin de garantizar la oportuna puesta en marcha de las actividades de ETB.

3.11. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y PONDERACIÓN DE OFERTAS TÉCNICAS

ETB evaluará cada una de las ofertas con base en los diferentes parámetros técnicos establecidos en el presente documento, y calificará si CUMPLE o NO CUMPLE técnicamente.

Así mismo, las ofertas que cumplan con los requerimientos técnicos serán ponderadas, teniendo en cuenta la oferta económica en el anexo financiero:

| CONCEPTO | PORCENTAJE |
|------------------|-------------------|
| Oferta económica | 100% |

3.12. SELECCIÓN DE PROVEEDORES

ETB invitará a la etapa de negociación ETB a los oferentes cuya oferta resulte hábil una vez se realice la evaluación jurídica, económica y técnica.

ETB adjudicará a la mejor oferta o al proveedor calificado.

Las actividades y/o servicios que no se encuentran descritas en el tarifario de la propuesta, se evaluarán y acordarán con cada unidad de negocio según sea cada caso y describirán dentro del contrato como “otros”, este rubro nunca podrá superar el 20% del valor total del contrato.

Los precios ofertados por el OFERENTE, no se podrán incrementar durante un año, a partir de la firma del presente acuerdo. Para el segundo año y subsiguientes los precios deberán ser revisados de común acuerdo, pudiendo estos disminuir, aumentar o permanecer iguales; en caso de aumento, este no podrá exceder el porcentaje de Índice de Precios al Consumidor del año corrido inmediatamente anterior, para la República de Colombia certificado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE. En caso de cambio de precios estos deberán constar por escrito en acuerdo firmado por las partes.

3.13. EXPERIENCIA

Los oferentes deben acreditar experiencia e idoneidad en contratos con objeto similar al del presente proceso de contratación, experiencia diseñando e implementando actividades de Trade Marketing con mínimo 2 certificaciones de experiencia y máximo 4 en clientes de diferentes categorías de mercado, especificando si han trabajado con clientes de la categoría de telecomunicaciones, de contratos ejecutados o en ejecución cuya sumatoria sea igual superior a \$Col 4.500.000.000 antes de IVA. Se tendrán en cuenta contratos en ejecución que lleven más del 50% con respecto al valor causado y solamente se tendrá en cuenta el valor ejecutado para la suma de experiencia.

Se considerará válida únicamente la experiencia de contratos suscritos a partir del año 2015 en adelante. Las certificaciones presentadas en moneda extranjera, se convertirán a la tasa de cambio del día de la fecha de la suscripción del contrato que se está certificando.

La experiencia debe ser presentada por el oferente.

En caso de consorcios o uniones temporales, el requisito de experiencia puede ser aportado por uno solo de los miembros.



En caso que se aporte experiencia de consorcios o uniones temporales, solo se tendrá en cuenta la experiencia del oferente, de acuerdo con el porcentaje de participación del mismo.

Las certificaciones y anexos de experiencia que presenten inconsistencias y/o enmendaduras no serán tenidas en cuenta.

Las certificaciones de experiencia deben contener descripción de la actividad prestada por EL OFERENTE, tiempo de ejecución, monto ejecutado a la fecha, calidad del servicio recibido y deben venir firmadas por el supervisor del contrato y/o representante legal de la empresa contratante (Cliente).

3.14. CAPACIDAD OPERATIVA.

El Contratista debe disponer de una organización y capacidad operativa que le permita atender de forma autónoma y oportuna el desarrollo de los servicios a contratar, utilizando el recurso humano adecuado y debidamente capacitado, en cada una de las ciudades donde opere cualquiera de las dos unidades de negocio: Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Santa Marta, Cartagena, Popayán, Bucaramanga, Cúcuta, Tunja, Villavicencio, Ibagué, Montería, Valledupar, Neiva, Sogamoso, Duitama, Pereira, Armenia, Manizales, poblaciones de Cundinamarca, sin excluir las demás ciudades en donde las unidades de negocio puedan abrir operación durante la ejecución del contrato, para el desempeño de todas las actividades relativas al servicio, desde el primer día de operación, como también contemplar mecanismos de reemplazo y entrenamiento en caso de rotación del personal asignado al servicio contratado. Del mismo modo se obliga a crecer o disminuir su personal de acuerdo con las necesidades de ETB en las diferentes operaciones. EL CONTRATISTA se obliga a prestar de forma adecuada y oportuna el servicio, contando como mínimo con lo siguiente:

3.15. LUGAR DE TRABAJO.

EL CONTRATISTA debe destinar un lugar de trabajo para la ejecución del servicio a contratar ubicado en Bogotá y en cada ciudad principal de requerimiento donde la operación de ETB lo necesite, buscando con esto el desempeño y control adecuado de los servicios a prestar.

En caso que el OFERENTE tenga dentro de sus clientes alguno que sea competencia directa o indirecta de ETB en cualquiera de sus unidades de negocio, deberá informarlo en el momento de presentar la propuesta.

En caso tal de tener conflicto por no ser proveedor exclusivo de la categoría, el lugar y equipo de trabajo deberá contar con un espacio independiente del otro



cliente de la categoría, esto implica que el equipo exclusivo de ETB estará ubicado en un predio diferente.

Es importante que en todos los espacios de trabajo dedicados a la cuenta de ETB se cumplan los requisitos mínimos a nivel de seguridad industrial.

El servicio a contratar se debe prestar en las ciudades y municipios que requiera ETB a nivel nacional según las metas comerciales. En la medida que ETB amplíe su operación de ventas a otras zonas del país, se solicitará al Contratista ampliar su operación si así lo amerita el volumen de actividades de Trade Marketing.

3.16. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL.

EL OFERENTE debe conocer y aceptar que este documento, así como toda la información a la que tenga acceso durante la ejecución del servicio, es de carácter confidencial y, en consecuencia, asume las siguientes obligaciones:

Restringir el acceso a la información relacionada con los servicios única y exclusivamente a las personas asignadas para su ejecución.

Asegurar que estas personas cumplan con la obligación de guardar esta información en forma absolutamente confidencial, para lo cual es importante la elaboración de comunicaciones masivas y de forma mensual en la que se recuerde las obligaciones a cumplir por parte de los trabajadores frente a la información confidencial.

No revelar a terceros la información confidencial que haya llegado a su conocimiento, a menos que haya recibido previa aprobación escrita de ETB.

No usar la información confidencial recibida para propósitos distintos a los previstos en el presente documento. La obligación de confidencialidad estipulada en esta cláusula, se mantendrá mientras la información recibida no sea del conocimiento público o no haya sido revelada al Contratista por terceros cuya posesión de tal información sea legítima.

Impartir al personal contratado para la prestación del servicio, charlas periódicas que contribuyan a salvaguardar la confidencialidad de la información a la que se tenga acceso durante la prestación del servicio. Estas serán documentadas con el material del tema tratado y lista de asistentes.

3.17. RESPONSABILIDAD POR DAÑOS.

EL CONTRATISTA debe y será el único responsable por daños y perjuicios causados a ETB y a terceros, originados en actos u omisiones suyos o del



personal encargado de los servicios y procederá a reparar e indemnizar plenamente el daño causado.

3.18. AUDITORIA.

ETB tendrá derecho a verificar y examinar, directamente o a través de auditores designados por ella, cualquier proceso o suma facturada por EL CONTRATISTA. Las revisiones de los representantes autorizados por ETB, se efectuará en las oficinas del CONTRATISTA con acceso a los sistemas de información a través de trabajadores a su servicio y/o en el mismo sitio de las operaciones en horas normales de trabajo. EL CONTRATISTA atenderá, oportunamente, los reclamos justificados que hiciera ETB como resultado de tales revisiones.

3.19. CANALES DE COMUNICACIÓN y OBSERVACIONES AL SERVICIO.

El CONTRATISTA deberá asignar de forma exclusiva un Gerente de Proyecto como líder encargado de la ejecución y control del contrato.

Son canales de comunicación válidos para cualquier solicitud o aclaración los correos electrónicos corporativos o los comunicados suscritos por el personal que ETB designe, así como también con el fin de facilitar las comunicaciones, EL CONTRATISTA asignará al primer, segundo y tercer contacto un equipo celular activado con el operador celular ETB, desde el primer día de operación. EL CONTRATISTA informará a partir del momento en el que se inicie la ejecución, las personas de contacto y niveles de escalamiento para el manejo de comunicaciones que así lo requieran de la siguiente forma y orden: a. Director de Cuenta (Primer contacto)

b. Gerente de Cuentas (Segundo contacto)

c. Gerente General (Tercer contacto)

Toda observación, sugerencia o queja que ETB realice con ocasión del servicio objeto del presente documento, deberá formularse por escrito dirigido a la persona designada por EL CONTRATISTA como Director de cuenta para las unidades de negocio de ETB (Móvil y Fija), y de ahí en adelante usar el esquema previamente definido de escalamiento de temas.

3.20. CONTROL DE PAGOS Y PRESUPUESTO.

El contratista debe verificar mensualmente los desembolsos de pagos por parte de ETB, con el fin de evitar inconsistencias al final de la ejecución y durante el periodo de liquidación.



3.21. IDENTIFICACION DEL PERSONAL.

El CONTRATISTA debe velar por que el personal para ejecutar el servicio contratado se identifique en todo momento con el carnet. En la operación de Retail, los establecimientos con los que ETB firma contratos que permiten tener presencia comercial, exigen que todo el personal presente en el momento de solicitar la autorización de ingreso a los puntos de venta y de realizar el curso de inducción que algunos exigen, o en cualquier momento que el establecimiento lo exija, documentación que certifique al personal como empleados del Contratista. Entre los documentos solicitados están:

- a.) Cedula de Ciudadanía y fotocopia de la misma.
- b.) Fotocopia Tarjeta militar (hombres).
- c.) Pasado judicial y/o antecedentes disciplinarios.
- d.) Acta de grado bachiller, Técnico y/o profesional.
- e.) Hoja de vida minerva 1003.
- f.) Contrato laboral.
- g.) Carta de presentación ETB.
- h.) Autoliquidaciones ARP y EPS.

Es importante que EL CONTRATISTA garantice los procesos necesarios que permitan a su personal presentar esta documentación en cualquier momento que las áreas administradoras de los establecimientos directos o contratados los exijan.

3.22. EQUIPO DE TRABAJO

El Contratista debe contar con una infraestructura administrativa, financiera, creativa y ejecutiva, que garantice el buen desempeño y eficiencia. El talento al servicio de ETB deberá tener amplia experiencia en el desarrollo de activaciones y deben estar orientadas a prestar un servicio integral y asesoramiento, además de un amplio soporte analítico.

El equipo de trabajo que está directamente relacionado con la operación de la cuenta de ETB, debe ser exclusivo.

De ser necesario ETB podrá solicitar el cambio del personal asignado al manejo de actividades lo cual no afectará el precio del contrato negociado.

3.23. VALORES AGREGADOS:

El contratista podrá dar como valores agregados todo aquello que ayude a la operación en su desempeño que no esté contemplado en este documento y EL CONTRATISTA lo suministre sin generar costo alguno para ETB, por ejemplo:



Personal adicional, software administrativo tales como administración de inventarios o de actividades, reportes en línea, distribuciones o auditorias adicionales, etc.

3.24. RELACION DE ANEXOS.

A continuación, se consolida la relación de anexos que hacen parte del capítulo técnico:

Anexo Técnico No. 1 - FICHA TECNICA MOBILIARIO TRADE