


Código		Formato		
10-10.2-F-074-v.1		Formato para la Formulación de Preguntas por parte de los proveedores en etapa de aclaraciones		
Fecha de emisión				
22	8	2019		
Elaborado por: Adriana Surmay- Profesional especializado II Gerencia de Abastecimiento		Revisado por: María Victoria Zambrano I- Profesional especializado II Gerencia de Abastecimiento		Aprobado por: Carlos Andres Cleves Gerente de Abastecimiento (E)

INVITACIÓN PUBLICA N° 7200001105

OBJETO DEL PROCESO:contratar “El servicio de una agencia de publicidad integral para diseñar, desarrollar e implementar estrategias creativas de captación, potencialización, fidelización, retención y relacionamiento de los diferentes segmentos de clientes de ETB, de conformidad con las estipulaciones de los términos de referencia, los anexos, y el Manual de contratación de ETB, el cual debe ser consultado en la página www.etb.com”..

FORMATO PARA FORMULACIÓN DE PREGUNTAS POR PARTE DE LOS PROVEEDORES

PREGUNTA No.	NUMERAL TÉRMINOS DE REFERENCIA Y/O ANEXO	PREGUNTA PROVEEDOR	RESPUESTA ETB
1	ANEXO TECNICO 2B	quieren un nuevo concepto? O mantener el que expresan en la presentación?	Mantener el que se tiene
2	ANEXO TECNICO 2A	el cronograma y los \$300MM de presupuesto que se indican, del caso 2, es para los dos años o solo para back to school de tres meses?	Es solo un presupuesto para producción de la campaña de back to school.
3	ANEXO TECNICO 2B	¿Cuáles son los 8 aliados estratégicos que estarán en la Zona Comercial del evento?	Axede, Yeapdata, Silice, Fortinet, AWS, Verytel, Skynet, Analítica
4	ANEXO TECNICO 2B	¿Cuál fue el gancho para convocar audiencia en el evento realizado el año pasado 2023?	Nivel de los speakers y contenido académico
5	ANEXO TECNICO 2B	¿Hay alguna preferencia zonal para la ubicación del evento presencial?	zona central, cerca a algun lugar aspiracional de fácil acceso, puede ser zona hotelera calle 26 ejemplo marriot o al norte calle 116
6	ANEXO TECNICO 2B	¿Han entregado merchandising en el evento?	si
7	ANEXO TECNICO 2B	¿Hay algún presupuesto estimado para realizar el evento del año 2025?	\$500 millones

07-07.7-F-024-v.2

“Una vez impreso este documento, se considerará documento no controlado”.

8	ANEXO TECNICO 2B	¿Por qué motivo realizaron dos años consecutivos el evento en el Hilton, Corferias, teniendo en cuenta la audiencia, en qué salones lo realizaron o reservaron el piso completo?	Exclusividad, piso completo, facilidad y calidad de alimentos, capacidad de parqueaderos, hotel moderno zonas de coworking, disposición de los espacios y buen servicio
9	ANEXO TECNICO 2B	¿Cuál fue la experiencia con el Tiempo y Portafolio a la hora de transmitir el evento del año anterior?	Buena
10	ANEXO TECNICO 2B	¿Qué formato debemos tener en cuenta a la hora del evento, auditorio o aula?	auditorio con mesas de apoyo
11	ANEXO TECNICO 2B	¿Qué estrategias de telemercadeo o marketing y networking han realizado para convocar a la audiencia?	se han realizado, contactando a las bases que se poseen
12	ANEXO TECNICO 2B	Nos pueden entregar los logos de los aliados estratégicos para la zona Comercial?	no tenemos permisos para amplificar esta información
13	ANEXO TECNICO 2A	La campaña está solo orientada a Bogotá región, o también resto del país?	El concepto debe poder cobijar los productos móviles que se venden a nivel nacional.
14	ANEXO TECNICO 2A	¿Tenemos cómo demostrar que somos el mejor operador de fibra óptica del país? Nos permite superservicios decir que somos "los mejores".	En esta categoría no se pueden usar superlativos, sin aval de un tercero, actualmente ETB no está pagando ningún fee ni permisos de validador externo como OOKLA o nPerf para incluir en la comunicación. Importante destacar que ETB cuenta con la menor latencia del internet fijo en Colombia según el estudio de la Comisión de Regulación de Comunicaciones -CRC- y que pueden consultar en el siguiente link: https://postdata.gov.co/file/4906/download?token=NhSwNbRx
15	ANEXO TECNICO 2A	¿La campaña Back to school debe concentrarse en estudiantes o simplemente es una temporada pico donde hablamos en general para hogares y empresas?	Esto deben resolverlo estratégicamente el proveedor en su propuesta.
16	MANUAL DE MARCA	Revisando el material que mandaron vemos que el tema de la gráfica y las animaciones hace parte de su manual de marca, lo que nos dejaría una oportunidad muy limitada a través de gráfica de proponer y en este caso simplemente aplicar lo que ya tienen. ¿Debemos cumplir el manual al pie de la letra o se puede proponer?	El manual de marca es una guía para uso de colores, ubicaciones, tamaños aplicaciones de la marca, logo, entre otros elementos, mas no una limitante creativa.
17	TERMINOS DE REFERENCIA	Por favor aclarar que tipo de contrato se firmara con el proponente ganador	Se aclara que, el contrato se elabora con apego de las disposiciones y al objeto establecido en los términos de referencia del proceso y sus respectivas adendas.

1	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Cuál es la fecha de entrega de la Garantía e seriedad de la oferta?	Hasta el 3 de octubre de 2024. Hasta las 14 horas en términos del Art. 829 del Código de Comercio
2	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	En el numeral 1.2 se menciona "El alcance esta cotenido en el Capitulo Técnico" y no hay nada en dicho documento	En el numeral 3.2 del capítulo tecnico está detallado el alcance.
3	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	La URL a la cual se hace referencia en el documento no está en funcionamiento y se requiere para conocer sí la política financiera para e proceso de homologación de proveedores aplica. Lo mismo para el caso del numeral 1.8	Para consultar la politica financiera puede acceder al link: https://etb.com/corporativo/abastecimiento2.aspx#norm Para los documentos relacionados en el numeral 1,8 pueden acceder al siguiente link: https://etb.com/corporativo/procesoscontra.aspx?iddoc=1635#pcc
4	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Para la oferta económica se recibirá algo adicional al anexo financiero?	Para presentación de la Oferta Económica se debe tener en cuenta el Capítulo II de los Términos de Referencia (Capitulo Financiero), el Anexo Financiero y el diligenciamiento en la herramienta Sistema Ariba, como se informa en el Anexo Financiero 2 Cuadro Resumen del Valor Total Estimado de Oferta.
5	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	En la página 18 se menciona un cuestionario, ¿Este se habilitará en SAP ARIBA?	Si, una vez vencidas las etapas de 'Entrega comunicación manifestación de interés' y 'Revisión de aspectos formales de la manifestación de interés', se habilitará el evento en Ariba.
6	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Cuándo de hará entrega del Sobre Económico al que se hace mención en el punto 2.2 del capítulo VALOR DE LA OFERTA?	A pesar de ser una pregunta de carácter financiero esta respuesta considero la debe entregar el Gestor del Proceso.
7	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Cuándo se hace entrega del Anexo financiero No. 2 que se menciona en este mismo capitulo? O es el mismo Anexo Financiero ya publicado?	Es el mismo anexo ya publicado, donde hay dos pestañas del archivo en Excel. En la primera pestaña encuentra el "Anexo Financiero N° 1 - Valor Estimado de Oferta y Precios Unitarios" y en la segunda pestaña "Anexo Financiero N° 2 - Cuadro Resumen del Valor Total Estimado de Oferta Incluido IVA".
8	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	En la página 42 se menciona un Anexo Financiero No. 2, este archivo no se ha compartido ni en la publicación del proceso, ni en el Share Point de ETB. En la publicación de la oferta solo esta en Anexo Financiero no. 1 ¿Por qué medio comparte en Anexo 2 pendiente?	En el Anexo Financiero ya publicado, hay dos pestañas del archivo en Excel. En la primera pestaña encuentra el "Anexo Financiero N° 1 - Valor Estimado de Oferta y Precios Unitarios" y en la segunda pestaña "Anexo Financiero N° 2 - Cuadro Resumen del Valor Total Estimado de Oferta Incluido IVA".

07-07.7-F-024-v.2

"Una vez impreso este documento, se considerará documento no controlado".

9	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Qué debe entregarse en el Capítulo Jurídico?	Dar cumplimiento a lo establecido en el numeral 1.18 REQUISITOS JURÍDICOS HABILITANTES - RESUMEN DE DOCUMENTOS QUE DEBEN APORTARSE CON LA OFERTA
10	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Qué debe entregarse en el Capítulo Financiero?	Los documentos que debe aportar en la oferta de carácter financiero son: 1. Estado de Resultados del último año fiscal (2023), debidamente suscrito por contador público, revisor fiscal o quien haga sus veces, de conformidad con la legislación aplicable para el efecto. De acuerdo con lo establecido en los Términos de Referencia, numeral 2.9.1 VERIFICACIÓN DE LAS VENTAS FRENTE AL VALOR A CONTRATAR. 2. Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por Cámara de Comercio con fecha de expedición no mayor a anteriores a la fecha límite de presentación de ofertas. 30 días calendario. De acuerdo con lo establecido en los Términos de Referencia, numeral 2.6 FORMA DE PAGO DE LOS SERVICIOS – NOTA 2. 3. Diligenciar y entregar junto con su oferta los anexos en Excel: • Anexo Financiero N° 1: Valor total estimado de oferta y Precios Unitarios para los servicios de una Agencia de Publicidad de ETB. De acuerdo con lo establecido en los Términos de Referencia, numeral 2.2 VALOR DE LA OFERTA. 4. Diligenciar el Sobre Económico de Ariba el cual debe contener la información del Anexo Financiero relación de precios de unitarios de los servicios del caso de uso incluido IVA, como se indica en los Términos de Referencia, numeral 2.2 VALOR DE LA OFERTA – NOTA 3. Sin embargo, se le recuerda al oferente que es su responsabilidad revisar el CAPITULO II - CONDICIONES FINANCIERAS, en el cual se encuentran especificados cada uno de los requisitos habilitantes financieros.
11	TERMINOS DE REFERENCIA Archivo202408261048380289998	¿Qué debe entregarse en el Capítulo Técnico?	Todo lo contenido en el Capítulo III, y que corresponde a lo que se detalla en los numerales: 3.5.1, 3.5.2, 3.5.3, 3.5.5, 3.8 y 3.9
10	Términos Técnicos Revisados	En el numeral 3.5.2 se mencionan 320 puntos para este caso y luego 310, ¿Cuál es el puntaje final para esto?	Se corrige el error de los términos técnicos y se comparte nuevamente.

1	2.6.1	Solicitamos la expedición de una adenda para modificar los términos de pago de los servicios Fijos Mensuales (FEE), que actualmente están estipulados a 90 días. Debido a las políticas internas del holding Interpublic Group, al cual pertenece la agencia, requerimos un plazo máximo de 60 días para el pago. ¿Es posible ajustar este término?	No se acepta la solicitud. Se mantiene lo estipulado en los Terminos de Referencia numeral 2.6 FORMA DE PAGO.
2	2.6.2	Solicitamos una adenda para modificar los términos de pago del servicio fijo mensual complementario por demanda, actualmente estipulado a 90 días, ajustándolo a un máximo de 60 días, de acuerdo con los lineamientos del holding Interpublic Group. ¿Es posible hacer este cambio?	No se acepta la solicitud. Se mantiene lo estipulado en los Terminos de Referencia numeral 2.6 FORMA DE PAGO.
3	2.6.3	Solicitamos una adenda para modificar los términos de pago de los servicios de Artes y Servicios Directos Agencia, actualmente estipulados a 90 días. Debido a nuestras políticas internas del holding Interpublic Group, requerimos un ajuste a un plazo máximo de 60 días. ¿Podría ser viable esta modificación?	No se acepta la solicitud. Se mantiene lo estipulado en los Terminos de Referencia numeral 2.6 FORMA DE PAGO.
4	No aplica	¿Cuentan con un presupuesto estimado para el pago de los servicios Fijos Mensuales (FEE)?	ETB cuenta con el presupuesto para esta contratación incluido el FEE.
5	1.30-G	Actualmente somos proveedores de ETB y contamos con la homologación de proveedor certificada por "PAR SERVICIOS". ¿Es necesario que realicemos nuevamente el proceso SARLAFT?	Si la homologación fue de este año con estados financieros con corte a 31 de Diciembre de 2023 afirmativo pueden avanzar, recuerde que la homologación es valida hasta el 30 de Abril de 2025
6	3.7.1	Sobre los detalles de los requerimientos técnicos, específicamente la "Asesoría en el diseño de sondeos e investigaciones publicitarias y de salud de marca", ¿podrían aclarar el alcance específico de este requerimiento?	El proveedor seleccionado deberá aconsejar, recomendar y proporcionar orientación estratégica a ETB sobre el tipo, modelo, alcance y necesidades de investigaciones publicitarias y de salud de marca basadas en el conocimiento especializado del proveedor que ayuden a ETB a tomar decisiones adecuadas y resolver problemas específicos.
7	3.7.2	En relación con el punto sobre "Envíos de correos electrónicos, correos directos, SMS, adquisición, distribución y entrega de premios, incentivos o material POP utilizado para los clientes de ETB", ¿se refiere a que la agencia deberá gestionar el envío de correos a través de una plataforma propia o proporcionada por ETB? ¿Habrá acceso a cuentas de usuario para realizar estos envíos?	En este numeral se hace referencia a que a través del proveedor se pueden contratar estos servicios como un gasto reembolsable. En el caso de los correos electrónicos y los SMS, el equipo de ETB gestionaría los envíos, sin embargo la plataforma deberá ser contratada a través del proponente.

8	3.7.2	¿Cuentan actualmente con una agencia de influencer marketing? En caso contrario, ¿se espera que la agencia seleccionada realice toda la gestión de contratación y direccionamiento de influencers?	No hay un contrato de este tipo actualmente, se contratan por proyectos.
9	3.7.3	Solicitamos reconsiderar el límite establecido en el punto "Para los proyectos de vinculación de marca gestionados a través de un tercero, los gastos administrativos y de agencia no podrán superar el 4%". ¿Podría considerarse una modificación para ajustar este rango entre el 5% y el 7%?	No se acepta este cambio.
10	3.5.1	Para la presentación del Caso de Éxito, se solicita una certificación firmada por el representante legal del cliente. ¿Podría considerarse válida una certificación emitida por el responsable directo del proyecto en caso de que no sea posible la firma del representante legal?	El numeral 3.5.1 expresa de forma literal "El oferente debe adjuntar una certificación emitida por el cliente (firmada por el representante legal, supervisor del contrato y/o quien haga de sus veces) donde respalde los resultados de la campaña a presentar".
11	No aplica	¿Existen restricciones específicas para el uso de herramientas tecnológicas o software que la agencia planea usar para la gestión de campañas y reportes, o ETB tiene preferencia por alguna plataforma en particular?	No hay preferencia, la que disponibilice el proponente y que cumpla con las funciones requeridas.
1	2.6.Forma de pago	En los términos de referencia se establece que los Servicios Fijos Mensuales (FEE), los Servicios Fijos Mensuales Complementarios por demanda y los Servicios de Artes y Servicios Directos Agencia tendrán un plazo para pago de 90 días calendario. Se podría cambiar el plazo a 30 o, como máximo, 45 días.	No se acepta la solicitud. Se mantiene lo estipulado en los Terminos de Referencia numeral 2.6 FORMA DE PAGO.
2	3.9 Acuerdos de niveles de servicio	Bajo este ítem indican que: "En los ANEXOS TÉCNICOS No. 3A y 3B se definen los tiempos de entrega máximos en días hábiles". ¿Nos pueden compartir o indicar la ubicación de estos archivos?	Los anexos fueron publicados en la pagina web de ETB: https://etb.com/Corporativo/procesoscontra.aspx?iddoc=1635#pcc
3	REUNIÓN INFORMATIVA	En la reunión la entidad manifiesto que la presentación se podía enviar a los participantes, quedamos atentos en recibir el documento.	La presentación fue compartida en un archivo de la OneDrive con la demas información confidencial
4	3.5.1 CASO DE ÉXITO DEL OFERENTE (HASTA 100 PUNTOS).	Al inicio del ítem dice: "Con base en la presentación, el equipo de evaluación técnica podrá asignar una calificación al contenido de la presentación, que irá entre cero (0) y ciento cuarenta puntos (140), según los siguientes criterios:" pero en el cuadros desglose del puntaje la sumatoria es de 100 puntos; por favor aclarar cual es el puntaje final.	Se ajustan los términos técnicos y se comparte nuevamente.

5	General al proceso	Por favor nos pueden informar sobre el peso máximo que se dispone en la plataforma de Ariba para subir la propuesta técnica.	100 MB máximo por archivo
6	3.5. PONDERACIÓN TÉCNICA DE LA OFERTA.	Si bien los numerales especifica un puntaje de 650 puntos Para la parte técnica no se especifica como se dará el criterio de evaluación y calificación para los otros ítems agradecemos aclarar cómo se distribuye el resto de la puntuación	Están detallados y desagregados en los numerales 3.5.1, 3.5.2 y 3.5.3
7	3.5.2 CASO CREATIVO VP HOGARES Y MIPYMES A PARTIR DE BRIEF ENTREGADO POR ETB (HASTA 310 PUNTOS).	Si bien en el título se habla de asignar 310 puntos a este numeral en el desarrollo se describe que se dan 320 por favor aclarar	Se ajustan los términos técnicos y se comparte nuevamente.
8	3.7.1 ESTRATEGIA	Se menciona que habrán reuniones con la agencia digital, pero también se solicitan entregables de estrategia y creatividad digital, tanto para activos propios como ganados y pagos. ¿Nos podrían especificar cual sería el alcance digital de la agencia seleccionada versus el alcance de la actual agencia digital?	El alcance está detallado en los numerales 3.7.1 y 3.7.2 de los términos técnicos.
9	3.7.2 CREATIVIDAD, DISEÑO Y PRODUCCIÓN.	Se solicita el envío de correos electrónicos y SMS, nos podrían indicar el tamaño de las bases que manejan actualmente y si requieren que la agencia disponga de la plataforma de envío de Mails y SMS o si ETB ya cuenta con una plataforma para tales fines?	En este numeral se hace referencia a que a través del proveedor se pueden contratar estos servicios como un gasto reembolsable. En el caso de los correos electrónicos y los SMS , el equipo de ETB gestionaría los envíos, sin embargo la plataforma debiera ser contratada a través del proponente. La información sobre la BBDD no es necesaria para el cumplimiento de este requerimiento ya que estas son gestionadas directamente por ETB. Actualmente se tiene una plataforma contratada por el actual proveedor de los servicios objeto de esta invitación y que funciona bajo demanda.
10	3.7.2 CREATIVIDAD, DISEÑO Y PRODUCCIÓN.	Mencionan que: El contratista deberá estar en la capacidad de gestionar y suministrar contenido para influenciadores, bloggers, editores, creadores de contenido, etc. ... ¿En este caso también requieren la búsqueda y contratación de los influenciadores y creadores?	En este numeral se hace referencia que el proveedor debe apoyar con la búsqueda y que la contratación y gestión de el servicio descrito se remunerará a través de un gasto reembolsable.
11	3.7.8 MODELO DE OPERACIÓN Y ATENCIÓN DE LA CUENTA.	Se solicita retener, en la medida de lo posible, a los recursos con mejor desempeño. ¿En estos casos se podrán contemplar los ajustes correspondientes en el Fee?	Los únicos ajustes contemplados en el fee son los definidos en los términos de referencia de esta invitación. El proveedor deberá propender por la estabilidad del equipo de trabajo y en caso de una sustitución el remplazo deberá mantener similares características en dedicación, formación y experiencia laboral.