

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



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

RFQ No. SR1992876573

OBJETO

***“PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE PMO LEAD DE NUEVOS NEGOCIOS E INNOVACIÓN B2B
CON EL FIN DE CUMPLIR CON LAS METAS Y ESTRATEGIAS EN GESTIÓN COMERCIAL Y
DE GENERACIÓN DE VALOR”***

FEBRERO DE 2026, BOGOTÁ D.C.

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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

1. INTRODUCCIÓN

Se entiende por estudio de mercado el procedimiento y/o trámite que permite a ETB revisar la estructura, las características y las tendencias del mercado de bienes y/o servicios, así como identificar los segmentos que representan la mejor opción y/o menor riesgo, conocer nuevos productos y/o servicios, y comprender las diferentes condiciones y/o limitaciones relacionadas con el abastecimiento de bienes y/o servicios, incluido el análisis de precios y/o tendencias de los mismos en el mercado y la evaluación de condiciones de capacidad de los posibles interesados.

De conformidad con el Manual de Contratación de ETB, la realización del presente estudio de mercado no obliga a ETB a iniciar una o varias contrataciones, igualmente, ETB podrá a su entera discreción, terminar el presente trámite de estudio de mercado en cualquier momento, sin que por ello se entienda que deba reconocer a los interesados o participantes en el mismo, cualquier indemnización o algún tipo reconocimiento.

El interesado debe tener en cuenta que el presente estudio de mercado puede servir de base para una posterior contratación de los servicios objeto del presente estudio y que en esta fase no se constituye compromiso precontractual ni contractual entre el participante o interesado y ETB. Así las cosas, el estudio de mercado no genera compromiso u obligación para ETB con los participantes, pues no corresponde a un proceso de selección; y en desarrollo del mismo se tendrán en cuenta los principios que orientan la contratación ETB.

ETB podrá solicitar a los participantes del estudio de mercado las aclaraciones o informaciones que estime pertinente, a fin de despejar cualquier punto o aspecto dudoso o equivoco de la información suministrada. Si el participante no envía las aclaraciones o información adicional requerida y no es posible aclarar lo solicitado, la misma no se tendrá en cuenta dentro del estudio.

Con los resultados que se originen con ocasión de este estudio de mercado, eventualmente se podrán desprender uno o varios procesos de selección. Adicionalmente, dichos resultados constituyen una verificación de la información entregada por el participante a fin de establecer posibles invitados para participar en eventuales procesos de contratación con el objeto mencionado en el primer párrafo del presente documento.

2. ADVERTENCIA

El presente requerimiento de cotización no constituye una oferta mercantil para ninguna de las partes y no genera obligación comercial en la etapa precontractual o contractual en cualquiera de sus instancias; adicionalmente, en desarrollo de la lealtad y ética comercial, solicitamos y nos comprometemos a que la información entregada por nosotros y suministrada por cada uno de los interesados se mantenga en estricta confidencialidad.

3. AUTO REGISTRO DE PROVEEDORES EN SAP ARIBA

Como requisito para presentar cotización en el presente estudio de mercado, el interesado deberá realizar el auto registro en ARIBA NETWORK a través de la página web de ETB en el siguiente link <http://etb.sourcing.ariba.com/ad/selfRegistration>, el cual será revisado y aprobado por ETB.

En los casos en que el usuario competente del proveedor tenga perfil en Ariba Network, al contar con usuario en otras empresas que cuentan con la herramienta SAP ARIBA, únicamente deberá hacer el proceso de auto registro e "iniciar sesión" cuando la herramienta en el proceso de auto registro lo solicite, en vez de "suscribirse".

En este sentido, será el representante legal o usuario autorizado de la persona jurídica según lo que indique el certificado de existencia y representación legal, o la persona natural, quien conforme con las fechas establecidas en el cronograma del estudio de mercado para la presentación del interés en participar, debe realizar el auto registro en el link antes mencionado, con el fin de que ETB efectúe la revisión del auto registro y le remita el link que le permitirá continuar con el proceso de registro.

4. INTERÉS EN PARTICIPAR

El (los) interesado (s) en participar en el presente estudio de mercado, deberán diligenciar y entregar la comunicación de interés en participar anexa a los presentes términos de referencia, para ser incorporados en el evento en la plataforma SAP ARIBA, con el fin de crear el usuario y facilitar el acceso a la herramienta. Para tal efecto, deberá remitir dicha comunicación a la cuenta de correo: email2workspace-prod3+etb+SR1992876573+ci89@ansmtp.ariba.com

Si el interesado no realiza la manifestación de interés conforme lo aquí dispuesto, no podrá presentar cotización en el presente estudio.

5. REGISTRO DE PROVEEDORES EN SAP ARIBA

Una vez aprobada la solicitud de auto registro, el interesado tendrá plazo para realizar el registro completo y formulario SARLAFT en la herramienta SAP ARIBA, con suficiente antelación a la fecha de presentación de cotización establecida en el cronograma del presente estudio de mercado, en aras de lograr el cargue adecuado y oportuno de la documentación que compone su cotización, así como realizar el proceso de homologación de proveedores, según aplique, de acuerdo con la política financiera de ETB publicada en la página www.etb.com.

6. COMUNICACIONES Y REMISIÓN DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE LA HERRAMIENTA SAP ARIBA.

En armonía con el propósito global de transformación digital, ETB en el marco de sus proyectos estratégicos adoptó la decisión de implementar la solución transaccional SAP ARIBA, con miras a lograr una contratación en línea con celeridad, transparencia, seguridad y oportunidad que le permitirá apalancarse en la optimización y eficiencia de sus procesos de contratación.

Bajo este entendido, el presente estudio de mercado se desarrollará a través de la herramienta SAP ARIBA. Por consiguiente y sólo como referencia, a continuación se detallan algunas definiciones de común utilización en la plataforma:

SAP ARIBA	Plataforma transaccional que permite a ETB adelantar sus estudios de mercado, así como el relacionamiento con sus proveedores de forma colaborativa y totalmente en línea.
Evento	Campo creado en la herramienta SAP ARIBA, mediante el cual ETB recibe las cotizaciones de los interesados en participar en el estudio de mercado que se esté adelantando.
Mensajes de Evento	Bandeja de registro y envío de mensajes relacionados al estudio de mercado que se adelanta por medio de la plataforma SAP ARIBA.
Cotización o Propuesta	Mensaje de datos recibido por ETB para el presente estudio de mercado por medio de la plataforma SAP ARIBA que contiene los ofrecimientos de un proveedor inscrito en el registro de proveedores de ETB.

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



Por lo anterior, todas las comunicaciones relacionadas con el presente estudio de mercado favor presentarlas dentro de los plazos descritos en el cronograma a través de la plataforma SAP ARIBA, de la siguiente manera:

i) la presentación de la comunicación de manifestación de interés, por escrito a la cuenta de correo: email2workspace-prod3+etb+SR1992876573+ci89@ansmtp.ariba.com, una vez vinculado al evento, únicamente mediante la bandeja denominada mensajes de evento del proceso correspondiente con el siguiente contenido.

En consecuencia, el único canal oficial para las comunicaciones es la plataforma SAP ARIBA.

Entre otros actos derivados del desarrollo del estudio de mercado, se podrán ubicar los siguientes en la información que reposa en la herramienta:

- Creación del evento acompañado de estudio de mercado, del cual hacen parte integral los anexos;
- Las preguntas formuladas y respuestas emitidas;

En relación con la validez jurídica de las comunicaciones y actos realizados a través de la plataforma SAP ARIBA, la Ley 527 de 1999 regula cuestiones suscitadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual, estructurada a partir de la utilización de uno o más mensajes de datos o de cualquier otro medio similar. En consecuencia, las comunicaciones y documentos incluida la cotización y sus anexos, enviados a través de la plataforma SAP ARIBA tienen plena validez, en tanto gozan de las atribuciones que la Ley 527 de 1999 le reconoció a los mensajes de datos.

La dinámica de la herramienta SAP ARIBA, exige que tanto ETB como el proveedor de bienes o servicios interesado en participar del estudio de mercado se registre y configure una contraseña personal e intransferible, de manera tal que permita identificar al iniciador de un mensaje de datos y su aprobación frente a la información que se encuentre en la plataforma.

7. PUBLICACIÓN EN LA PÁGINA WEB www.etb.com

- Estudio de mercado, del cual hacen parte integral los anexos;
- Las respuestas a las preguntas recibidas;

8. ACLARACIONES A LAS CONDICIONES PLANTEADAS

El interesado podrá solicitar aclaraciones respecto del contenido de este documento, para lo cual deberá atender lo establecido en el numeral denominado **COMUNICACIONES Y REMISIÓN DE INFORMACIÓN A TRAVÉS DE LA HERRAMIENTA SAP ARIBA**.

ETB dará respuesta escrita a las solicitudes recibidas, mediante el mismo medio conforme con el cronograma de actividades previsto en el presente documento.

9. ENTREGABLES

Como respuesta al presente estudio de mercado ETB desea que se entregue la siguiente información:

- a. Anexo 1- Información básica- diligenciado.
- b. Vigencia de la cotización: indicar la vigencia de la cotización presentada.

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



ETB desea que el INTERESADO entregue cotización en Excel que facilite el copiado de la información y PDF.

- ETB desea que El interesado incluya en su propuesta la estructura de costos, recursos, herramientas y metodologías que garanticen el cumplimiento de los Acuerdos de Niveles de Servicio (ANS) establecidos en el presente documento.
- Información sobre su experiencia en gestión de portafolios de innovación, estructuración de nuevos negocios B2B, metodologías ágiles (Scrum, Kanban), estrategia de producto y go-to-market en el sector de tecnología y telecomunicaciones.

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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

CONDICIONES ESTUDIO DE MERCADO

“PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE PMO LEAD DE NUEVOS NEGOCIOS E INNOVACIÓN B2B CON EL FIN DE CUMPLIR CON LAS METAS Y ESTRATEGIAS EN GESTIÓN COMERCIAL Y DE GENERACIÓN DE VALOR”

1. OBJETO DEL ESTUDIO DE MERCADO

ETB está interesada en recibir cotizaciones para la prestación del servicio de PMO Lead de Nuevos Negocios e Innovación B2B con el fin de cumplir con las metas y estrategias en gestión comercial y de generación de valor de la compañía.

1.1. CONDICIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE LA RESPUESTA AL ESTUDIO

A continuación, se detallan las condiciones para la respuesta al presente estudio de mercado:

1.1.1 Las fechas para la solicitud de aclaraciones y entrega de respuestas se establecen en el calendario de eventos establecido en el numeral 1.2 del presente documento.

1.1.2 Moneda de cotización: COP

1.1.3 Contacto: email2workspace-prod3+etb+SR1992876573+ci89@ansmtp.ariba.com

Es importante aclarar que la presentación de la respuesta al presente estudio de mercado no representa compromiso para ninguna de las partes a excepción del compromiso que tiene ETB de mantener estricta confidencialidad sobre la información suministrada.

1.2. CALENDARIO DE EVENTOS

EVENTO	FECHA
<input type="checkbox"/> Publicación estudio de mercado	Febrero 20 de 2026
<input type="checkbox"/> Interés de participar	Hasta Febrero 25 de 2026
<input type="checkbox"/> Última fecha para la recepción de preguntas solicitudes de aclaración	Febrero 27 de 2026
<input type="checkbox"/> Respuestas de ETB a preguntas o solicitudes de aclaración	Marzo 02 de 2026
<input type="checkbox"/> Última fecha para la recepción de cotizaciones	Marzo 04 de 2026 hasta las 13 horas

1.3 FECHA Y FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA COTIZACIÓN

La cotización debe ser presentada de forma electrónica, a través de la plataforma SAP ARIBA hasta la hora fijada en el cronograma del estudio de mercado (hora legal colombiana), observando las siguientes reglas:

- ETB sólo aceptará la presentación de una cotización por cada interesado.
- Formatos del cuestionario SAP ARIBA:** El interesado deberá diligenciar el formulario dispuesto por ETB tanto para el estudio de mercado.
- Las propuestas presentadas a través de la plataforma SAP ARIBA gozarán de validez y fuerza vinculante para las partes, de conformidad con los Artículos 5, 8, 10, 11, 14 de la Ley 527 de 1999.

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



- Propuesta Económica:** Deberá ser cargada en la plataforma SAP ARIBA por el proponente. De esta manera, se contará con encriptación de seguridad y la herramienta solo permitirá a ETB tener acceso una vez cumplida la fecha y hora señalada de vencimiento para la recepción de la cotización.
- La propuesta se deberá cargar y enviar a más tardar el día y hora de vencimiento para la recepción de cotizaciones, de acuerdo con la información contenida en el cronograma del estudio de mercado, debiendo el interesado ser precavido de finalizar el cargue antes de la hora límite señalada.
- La propuesta deberá ser completa, concisa, clara, concreta, incondicional y deberá estar acompañada de los documentos y demás anexos y formatos descritos en el estudio de mercado.
- ETB dispondrá para los interesados en algunas preguntas del cuestionario del evento RFI (la denominación del estudio de mercado en la plataforma) de SAP ARIBA, un documento de referencia, para su diligenciamiento y presentación como respuesta a dicha pregunta, igualmente existirán preguntas cuya respuesta sea un documento particular. Vale aclarar que no se tendrá en cuenta y no se revisará ningún documento adicional al documento de referencia o al solicitado expresamente en la pregunta.
- Así mismo, para la propuesta económica, ETB tampoco tendrá en cuenta ningún documento adicional al cuestionario en la Plataforma SAP ARIBA, y en consecuencia, no será objeto de revisión alguna.
- Una vez vencido el plazo para presentar la propuesta, ETB procederá a visualizar la información de las cotizaciones y dará apertura al (a los) Sobre (s) de las propuestas económicas, este trámite se desarrollará a través de la plataforma SAP ARIBA.
- Para cualquier inquietud relacionada con la herramienta SAP ARIBA dentro del plazo para cargar los documentos, el interesado podrá contactarse a través de los mensajes del evento creado en SAP ARIBA.
- Se acepta la firma digital o escaneada de los documentos de la propuesta que sean incluidos en la herramienta SAP ARIBA.

Indisponibilidad del sistema:

En caso de que en la fecha y hora límite para la presentación de la propuesta se presente una indisponibilidad del sistema debidamente confirmada y certificada, se procederá a modificar la fecha de presentación de la propuesta y la nueva fecha será la establecida por ETB mediante publicación de modificación.

El presente aparte no aplica para problemas de acceso locales de cada uno de interesados en participar, únicamente para indisponibilidad general del sistema SAP ARIBA, por lo anterior cada interesado deberá contar y garantizar la conexión estable de internet.

Es pertinente indicar que las soluciones cloud de SAP ARIBA están certificadas para que se puedan utilizar con los siguientes navegadores.

- Apple Safari (64 bits)
- Google Chrome (64 bits)
- Microsoft Edge (32 bits)
- Mozilla Firefox (64 bits)
- Microsoft Internet Explorer (32 bits)

)

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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

1.4 INFORMACIÓN BÁSICA

ETB desea que el interesado diligencie el archivo en formato Excel: Anexo 1 – Información Básica.

2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL SERVICIO

El interesado debe tener en cuenta los siguientes aspectos para la prestación del servicio de PMO Lead de Nuevos Negocios e Innovación B2B.

2.1. La prestación del servicio consiste en un perfil encargado de orquestar la ejecución estratégica del portafolio de innovación, actuando como articulador entre la estrategia corporativa y la creación ágil de nuevos negocios B2B, garantizando que las iniciativas evolucionen de concepto a rentabilidad con velocidad, gobernanza y alineamiento con las metas de generación de valor de la compañía.

2.2. OBJETIVO

El objetivo principal del servicio es liderar la estructuración, validación y lanzamiento de nuevas unidades de negocio y soluciones IT para el segmento corporativo, asegurando el alineamiento entre la visión comercial, la factibilidad técnica y la rentabilidad financiera. Su misión central es reducir el Time-to-Market de nuevos productos, garantizando que cada venture interno alcance un encaje real en el mercado (Product-Market Fit) y sea escalable dentro de la arquitectura tecnológica y organizacional.

ETB desea que el interesado incluya en su propuesta la estructura de costos, recursos, herramientas y metodologías que garanticen el cumplimiento de los Acuerdos de Niveles de Servicio (ANS) establecidos en el presente documento.

3. RESPONSABILIDADES CLAVE DEL SERVICIO

El servicio se estructura en las siguientes responsabilidades clave, las cuales constituyen las especificaciones técnicas del alcance:

3.1. EXPLORACIÓN Y VALIDACIÓN DE OPORTUNIDADES

Diseñar y ejecutar marcos de experimentación basados en metodologías Lean Startup y Design Thinking para validar hipótesis de negocio con clientes B2B reales. Liderar procesos de Product Discovery junto a las áreas de Producto y UX para asegurar que la solución resuelva dolores críticos del sector empresarial.

ENTREGABLES ESPERADOS

a). Informe mensual de hipótesis formuladas, validadas y descartadas, incluyendo evidencia de interacción con clientes B2B.

b). Documento de Product Discovery por cada iniciativa, con mapa de dolores del cliente, propuesta de valor diferenciada y criterios de decisión go/no-go. Periodicidad: por iniciativa, máximo 15 días calendario desde la asignación.

c). Tablero actualizado de pipeline de oportunidades validadas, presentado semanalmente al supervisor del eventual contrato.

3.2. GESTIÓN DE VENTURES Y GOBERNANZA ÁGIL

Establecer un modelo de gobernanza para proyectos de innovación que permita la autonomía sin perder el alineamiento corporativo. Gestionar el portafolio de nuevos negocios mediante metodologías

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



ágiles (Scrum, Kanban) y marcos de trabajo orientados a hitos de aprendizaje (Learning Milestones), priorizando la validación progresiva sobre el cumplimiento exclusivo de cronogramas.

ENTREGABLES ESPERADOS

- a). Modelo de gobernanza documentado y socializado con las áreas involucradas dentro de los primeros 30 días de prestación del servicio.
- b). Roadmap de ventures actualizado mensualmente con hitos de aprendizaje (Learning Milestones), estado de avance y decisiones tomadas.
- c). Reporte semanal de gestión ágil del portafolio que incluya: backlog priorizado, velocidad de sprints, impedimentos y plan de acción.

3.3 ARTICULACIÓN COMERCIAL Y ARQUITECTURA DE SOLUCIÓN

Actuar como puente entre el equipo de ventas y tecnología para traducir necesidades de clientes complejos en requerimientos técnicos viables. Colaborar con los arquitectos de soluciones para asegurar que los nuevos negocios sean integrables con la infraestructura existente, cumplan estándares de ciberseguridad y satisfagan los SLAs exigidos por el segmento corporativo.

ENTREGABLES ESPERADOS

- a). Documento de requerimientos técnicos por cada oportunidad comercial compleja, validado con arquitectura de soluciones y ciberseguridad. Plazo: máximo 5 días hábiles desde la solicitud.
- b). Informe mensual de articulación comercial-técnica que incluya: casos gestionados, requerimientos viabilizados, devoluciones por reproceso y causa raíz.
- c). Matriz de cumplimiento de SLAs por solución diseñada, actualizada mensualmente.

3.4 ESTRATEGIA DE GO-TO-MARKET (GTM)

Definir, en conjunto con las áreas de Marketing y Ventas, el modelo de monetización adecuado (SaaS, licitaciones, servicios profesionales) y la estrategia de despliegue comercial inicial. Monitorear los indicadores de tracción inicial (CAC, LTV, Churn proyectado) de cada nueva solución, validando su viabilidad comercial antes de su traspaso formal a las unidades de negocio operativas.

ENTREGABLES ESPERADOS

- a). Documento de estrategia Go-to-Market por cada solución nueva, que incluya modelo de monetización, segmento objetivo, canales de distribución y proyección financiera. Plazo: máximo 20 días calendario por solución.
- b). Dashboard mensual de KPIs de tracción inicial (CAC, LTV, Churn proyectado) con análisis de tendencia y recomendaciones.
- c). Informe de traspaso formal a unidades de negocio operativas, con criterios de graduación cumplidos y plan de transición.

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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

4. ACUERDOS DE NIVELES DE SERVICIO (ANS)

Se define por Acuerdo de Nivel de Servicio (ANS) el indicador establecido por ETB para medir la oportunidad y calidad en la prestación de los servicios por parte del CONTRATISTA. Los ANS constituyen el mecanismo mediante el cual ETB evalúa el desempeño del servicio y determina el porcentaje de pago aplicable en cada periodo de medición.

4.1 GENERALIDADES DE LOS ACUERDOS DE NIVELES DE SERVICIO

- La medición, cálculo y conciliación de los ANS definidos para el servicio de PMO Lead de Nuevos Negocios e Innovación B2B será mensual.
- La fuente de información para el cálculo de los ANS será el repositorio de datos empresariales definido por ETB y las herramientas de gestión de proyectos, portafolio de innovación y CRM que ETB designe para el seguimiento de las actividades del servicio.
- La información para el cálculo de los ANS será entregada por ETB al CONTRATISTA en los primeros cuatro (4) días hábiles de cada mes, con el fin de que el CONTRATISTA genere el informe con el resultado del cálculo de los ANS para realizar las conciliaciones correspondientes.
- Las partes, de común acuerdo, podrán incluir, excluir o modificar los ANS, sus índices de ponderación, fórmulas de cálculo, metas y porcentajes de peso preestablecidos. Dichas modificaciones serán oficializadas mediante acuerdo modificatorio. Las excepciones atribuibles al CONTRATISTA o a terceros durante la medición podrán ser modificadas, excluidas o incluidas de común acuerdo, previa autorización del gerente del área respectiva en ETB.
- El CONTRATISTA debe realizar la administración total de cada una de las iniciativas, ventures y entregables que le sean asignados, dando atención oportuna y efectiva para el cierre exitoso de cada hito, de tal forma que garantice el cumplimiento de los ANS.
- ETB define los siguientes rangos que determinan la calificación del nivel de cumplimiento total de ANS, tomando el resultado del promedio global de los indicadores:

Nivel de Cumplimiento	Rango Resultado ANS
Óptimo	100% hasta 97%
Aceptable	96,9% hasta 95%

Tabla No. 1 - Nivel de cumplimiento ANS

- Si el promedio de ANS medidos se encuentra en el nivel "Aceptable" durante dos (2) meses consecutivos, el CONTRATISTA debe presentar a ETB un plan de mejora cuyo objetivo sea elevar el resultado de los ANS a partir del siguiente mes de medición. Dicho plan no exime al CONTRATISTA del descuento correspondiente.
- Si el resultado de cualquier ANS individual se encuentra por debajo de la meta definida durante dos (2) meses consecutivos, el CONTRATISTA debe presentar un plan de mejora específico para dicho indicador.

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



A partir de la finalización del periodo de estabilización (cuarto mes de ejecución), si el promedio de los ANS medidos se ubica por debajo del rango mínimo del nivel "Aceptable", procederá el cobro de las sanciones establecidas en el capítulo jurídico de los términos de referencia.

4.1.1. PORCENTAJE A PAGAR POR PRESTACIÓN DEL SERVICIO

- El porcentaje a pagar por la prestación de los servicios contratados estará asociado al cumplimiento de los ANS definidos. En la siguiente tabla se establecen los rangos y su correspondiente porcentaje de pago, aplicado sobre el precio unitario pactado en el anexo financiero:

Rango Resultado de ANS	Porcentaje a Pagar
100% hasta 97%	100%
96,9% hasta 95%	90%
94,9% hasta 93%	85%
92,9% hasta 90%	80%

Tabla No. 2 - Porcentaje de pago según resultado ANS

En el evento en que el previsto CONTRATISTA preste los servicios con un resultado por debajo del rango mínimo establecido (90%), ETB procederá al cobro de las sanciones establecidas en el capítulo jurídico del eventual contrato.

4.1.2 ANS DEFINIDOS PARA EL SERVICIO DE PMO LEAD DE NUEVOS NEGOCIOS E INNOVACIÓN B2B

ETB requiere que el previsto CONTRATISTA garantice el cumplimiento de los siguientes ANS y sus metas. Los resultados deben ser redondeados con un (1) decimal:

ANS	Descripción	Meta	Peso
Efectividad de Validación de Oportunidades (EVO)	Mide el porcentaje de hipótesis de negocio validadas con clientes B2B reales que avanzan a fase de desarrollo, sobre el total de hipótesis estructuradas en el periodo. Fórmula: (# de hipótesis validadas que avanzan a fase de desarrollo / # total de hipótesis estructuradas en el periodo) x 100%	≥ 95%	30%
Cumplimiento de Hitos de Aprendizaje (CHA)	Mide el porcentaje de Learning Milestones cumplidos dentro del plazo establecido en el roadmap de cada venture, sobre el total de hitos programados en el periodo. Fórmula: (# de Learning Milestones cumplidos dentro del plazo establecido / # total de hitos programados en el periodo) x 100%	≥ 95%	25%
Calidad de Articulación Comercial-Técnica (CAC)	Mide el porcentaje de requerimientos técnicos viabilizados sin devoluciones o reprocesos por parte de arquitectura o ciberseguridad, sobre el total de requerimientos gestionados. Fórmula: (# de requerimientos técnicos viabilizados sin devolución / # total de requerimientos gestionados en el periodo) x 100%	≥ 95%	25%
Oportunidad en Entregables GTM (OEG)	Mide el porcentaje de entregables de estrategia Go-to-Market (modelos de monetización, análisis de KPIs, informes de tracción) presentados dentro del plazo acordado, sobre el total programado. Fórmula: (# de entregables GTM presentados dentro del plazo acordado / # total de entregables programados en el periodo) x 100%	≥ 95%	20%
TOTAL			100%

Tabla No. 3 - ANS para el servicio de PMO Lead de Nuevos Negocios e Innovación B2B

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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

EXCEPCIONES:

- Se excluyen hipótesis suspendidas por decisión estratégica de ETB debidamente documentada.
- Se excluyen hitos reprogramados por dependencia de áreas internas de ETB o terceros, previa aprobación del supervisor.
- Se excluyen devoluciones originadas por cambios de alcance solicitados por el cliente o por ETB posteriores a la viabilización.
- Se excluyen entregables cuyo plazo fue modificado de común acuerdo entre las partes.

4.1.3 PERIODICIDAD Y CONCILIACIÓN

La medición y cálculo de los ANS se realizará de forma mensual. La data para la medición será entregada por ETB al CONTRATISTA en los primeros cuatro (4) días hábiles de cada mes.

Una vez realizado el cálculo de los ANS, se procederá a la conciliación entre ETB y el CONTRATISTA. El resultado ponderado de los ANS determinará el porcentaje de pago aplicable conforme a la Tabla N°2 del presente documento.

Durante el periodo de transición de la operación (primeros tres meses), se medirán los ANS sin aplicación de descuentos, con el fin de establecer la línea base de desempeño. A partir del cuarto mes, los descuentos y sanciones se aplicarán conforme a lo establecido en el presente documento.

5. EXPERIENCIA

ETB desea que EL INTERESADO informe cuál es su experiencia verificable en gestión de portafolios de innovación, estructuración de nuevos negocios B2B, metodologías ágiles (Scrum, Kanban), estrategia de producto y go-to-market en el sector de tecnología y telecomunicaciones.

6. ESPECIFICACIONES ADICIONALES EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

La prestación de servicio a contratar se espera sea prestado con perfiles que cumplan como mínimo con las siguientes características:

- a) Formación académica: profesional en ingeniería, administración de empresas, economía o áreas afines. Deseable posgrado en innovación, gestión de proyectos, MBA o similares.
- b) Certificaciones deseadas: PMP, SAFe Agilist, Scrum Master, Lean Six Sigma, Design Thinking o equivalentes.
- c) Competencias técnicas: dominio de herramientas de gestión de proyectos (Jira, Azure DevOps, Monday o similares), plataformas CRM (Salesforce u otras) y herramientas de análisis de datos.
- d) Idiomas: español nativo. Deseable nivel intermedio-avanzado de inglés para interacción con documentación técnica y proveedores internacionales.

Canales de radicación oficial:

Físico: Carrera 8 No 20 - 56 Piso 1 Ventanilla de Correspondencia

Digital: gestioncorrespondencia@etb.com.co



7. GARANTÍAS SERVICIO DESEADO

ETB desea que el Interesado tenga en cuenta en la elaboración de su propuesta, que el eventual contrato producto de un eventual proceso de contratación deberá suscribir las siguientes garantías:

- a) **CUMPLIMIENTO:** por un valor asegurado del veinte por ciento (20%) del precio del eventual contrato, antes de IVA, vigente desde la fecha de suscripción del eventual contrato, durante su plazo de ejecución y hasta su liquidación.
- b) **SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES:** por un valor asegurado del cinco por ciento (5%) del precio del eventual contrato, antes de IVA, vigente desde la fecha de suscripción del eventual contrato, durante el plazo de ejecución del eventual contrato hasta su terminación y tres años más.
- c) **CALIDAD DEL SERVICIO:** por un valor asegurado del veinte por ciento (20%) del precio del eventual contrato, antes de IVA, vigente desde la fecha de suscripción del eventual contrato, durante el plazo de ejecución y tres (3) años más a partir de la terminación.
- d) **RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL:** por un valor asegurado del veinte por ciento (20%) del precio del eventual contrato, antes de IVA, vigente desde la fecha de suscripción del eventual contrato, durante su plazo de ejecución y hasta su terminación.

Lo anterior, sin perjuicio de las acciones que pueda iniciar ETB en el evento en que los perjuicios puedan superar el porcentaje establecido.

8. TIEMPO ESTIMADO SERVICIO

La prestación del servicio se requiere por los términos de seis (06), doce (12) y dieciséis (16) meses, ejecutable mediante órdenes de servicio cursadas por el supervisor del eventual contrato.

9. FORMA DE PAGO:

El precio del eventual contrato se pagará a los noventa (90) días siguientes a la radicación de la factura en el portal de facturación de ETB, según los ítems referidos en el Anexo Financiero.

- FIN DEL DOCUMENTO -

07-07.7-F-025-v.7

01/08/2025

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