


	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	2
2.	OBJETIVO DE LA INTELIGENCIA DE MERCADO.....	2
3.	OBJETO	3
4.	ALCANCE.....	3
5.	CRONOGRAMA	8
5.	CONDICIONES GENERALES	9
6.	SOLICITUD DE INFORMACIÓN.....	9
6.1	CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL.....	10
6.2	FORMATO DE INTELIGENCIA DE MERCADO.....	10
7.	VALORACION DE LA INFORMACIÓN RECIBIDA.....	11
8.	ANEXOS.....	11

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

1. INTRODUCCIÓN

A. Definición de Inteligencia de Mercado: Acciones para revisar y determinar la estructura, características o tendencias del mercado de bienes y/o servicios, como insumo de la planeación contractual para identificar los segmentos que representan la mejor oportunidad, identificar la modalidad de selección y comprender las condiciones relacionadas con la provisión de bienes y servicios y/o la identificación de los potenciales proveedores. (Fuente: Manual de Contratación del GEB).

B. Contextualización del servicio de Inteligencias de Mercado: Teniendo en cuenta las necesidades del Grupo Energía Bogotá en cuanto a los bienes y servicios que requiere para su operación, se cuenta con una herramienta denominada Inteligencia de Mercado, la cual permite contar con información suficiente para identificar y soportar las decisiones y estrategias de abastecimiento que mejor se ajusten a los intereses de la Empresa.

Con las Inteligencias de Mercado se busca conocer, o revisar la estructura, características y tendencias del mercado de bienes y servicios, para buscar la mejor oportunidad y el menor riesgo en el proceso de adquisición o contratación de estos.


Las Inteligencias de Mercado se usan entre otros propósitos para:

- i. Lograr conocimiento específico de un bien o servicio en el contexto de la industria,
- ii. Actualizar información de bienes y servicios de interés para la empresa,
- iii. Obtener información relevante para el diseño de una estrategia de abastecimiento,
- iv. Identificar nuevas tendencias o tecnologías con relación a los bienes o servicios que adquiere la empresa.
- v. Hacer ajustes en los requerimientos o criterios de un eventual proceso de contratación,
- vi. Elaborar o ajustar presupuesto,
- vii. Definir tarifas
- viii. Suscribir instrumentos comerciales,
- ix. Minimizar riesgos en una eventual estructuración, contratación y ejecución de un proyecto,
- x. Identificar proveedores potenciales e idóneos para invitar a procesos competitivos.

2. OBJETIVO DE LA INTELIGENCIA DE MERCADO

La presente Inteligencia de Mercado, en adición a identificar firmas calificadas e idóneas para participar en eventuales procesos de contratación para los servicios aquí relacionados, busca también obtener información frente a:

- Metodología para la prestación del servicio.
- Experiencia de los interesados, por sector o industria, clientes y experiencia específica para el sector energético.
- Perfil profesional del personal con que la firma presta el servicio.
- Esquema de cobro de los servicios.
- Tiempos de respuesta para tramitar las inteligencias de mercado y Actualizaciones.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

- Conocer la capacidad operativa para realizar inteligencias de mercado con alcance global (internacional).
- Identificar el uso de software o herramientas tecnológicas que soporten el proceso de las inteligencias de mercado.

3. OBJETO

LA EMPRESA se encuentra adelantando una Inteligencia de Mercado, conforme lo señalado en el Manual de Contratación, el cual puede ser consultado en la página Web www.geb.com.co; así como, por las condiciones generales previstas en este documento con el fin de identificar firmas que cuenten con la experiencia, idoneidad, protocolos éticos y legales, metodología y personal para eventuales procesos de contratación o suscripción de instrumentos comerciales para el “**Servicio de consultoría para realizar las inteligencias de mercado como apoyo a la gestión de la Gerencia de Abastecimiento de LA EMPRESA.**”

4. ALCANCE


El alcance de los servicios requeridos por **LA EMPRESA**, se detallan a continuación; los proveedores interesados podrán ampliar la información solicitada, el alcance de los servicios que ofrecen de acuerdo con su modelo de prestación del servicio:

Las fases y actividades mínimas que **LA EMPRESA** ha definido dentro del concepto de inteligencia de mercado son las siguientes:

4.1.Fase 1. Planeación de la Inteligencia de Mercado: En esta fase, **EL CONSULTOR** coordinará con el personal designado por **LA EMPRESA**, la preparación y programación de cada Inteligencia de Mercado que sea requerida.

En esta fase, **EL CONSULTOR** deberá realizar como mínimo las siguientes actividades:

- i. Entender la necesidad del bien o servicio sobre el cual se adelantará la Inteligencia de Mercado.
- ii. Elaborar en conjunto con el personal técnico del área usuaria y el personal de Abastecimiento de **LA EMPRESA** el documento de preparación o ficha de requerimiento de la Inteligencia de Mercado el cual deberá incluir al menos:
 - Objetivos de la Inteligencia de Mercado requerida.
 - Identificación de posibles fuentes para obtener la información de potenciales proveedores u otro público objetivo (cuando se requiera) que puedan ser invitados a participar en la Inteligencia de Mercado.
 - Definición de los criterios específicos y demás información que se requiera solicitar y analizar en la Inteligencia de Mercado.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

- Cronograma de actividades de la Inteligencia de Mercado definida.

- iii. Recibir la solicitud de Inteligencia de Mercado por parte del personal de **LA EMPRESA** que sea designado para tal fin.

4.2.Fase 2. Elaboración de los documentos de la Inteligencia de Mercado: En esta Fase, **EL CONSULTOR** deberá, a partir de la información recopilada en la Fase 1, elaborar toda la documentación que se utilizará para el desarrollo de cada inteligencia de Mercado que sea solicitada.


En esta fase, **EL CONSULTOR** deberá realizar como mínimo las siguientes actividades:

- i. Diseñar y elaborar los documentos de invitación a participar en la Inteligencia de Mercado al igual que los documentos de solicitud de información o *Request for Information (RFI)*.
- ii. Diseñar y elaborar los formatos que se requieran para la obtención y levantamiento de información.
- iii. Diseñar y elaborar los formatos para el análisis y tabulación de información.
- iv. Definir y recomendar la información y documentos de soporte que serán solicitados a los proveedores que sean invitados a participar en la Inteligencia de Mercado.
- v. Enviar para validación y aprobación por parte de la Empresa todos los documentos y formatos propuestos para la realización de la Inteligencia de Mercado.

4.3.Fase 3. Invitación y recibo de la información: En esta Fase, **EL CONSULTOR** deberá, identificar el público objetivo sobre el cual se realizará la Inteligencia de Mercado, recopilar y consolidar la información que sea recibida por parte de los proveedores interesados.

En esta fase, **EL CONSULTOR** deberá realizar como mínimo las siguientes actividades:

- i. Identificar los potenciales proveedores o público objetivo (cuando aplique) que deben ser invitados a participar en la Inteligencia de Mercado. Para tal fin, **EL CONSULTOR**, deberá utilizar las diferentes fuentes de información que posee o utilice.
- ii. Elaborar la lista de participantes de la Inteligencia de Mercado y someterla a revisión y aprobación por parte del personal encargado de la Gerencia de Abastecimiento de **LA EMPRESA**.


	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

- iii. Enviar la invitación a los participantes aprobados por el medio que sea acordado entre **LA EMPRESA** y **EL CONSULTOR**.
- iv. Programar y coordinar las visitas aclaratorias o las sesiones de Inteligencia de Mercado (Workshops) en los casos que sean requeridos.
- v. Recibir y consolidar las consultas, preguntas o inquietudes que sean manifestadas por los participantes en la Inteligencia de Mercado y entregarlas al personal encargado de la Gerencia de Abastecimiento para su resolución.
- vi. Recibir y consolidar las respuestas a las consultas elevadas por los participantes y enviarlas a todos los participantes de la inteligencia de Mercado.
- vii. Hacer seguimiento y llevar el registro durante esta fase a los proveedores invitados para asegurar entre otros, el recibo de la invitación, el interés por parte de los invitados en participar en la Inteligencia de Mercado, la asistencia a las reuniones de aclaración o a los Workshops, en los casos que aplique, y el envío de la información solicitada a los participantes dentro de los plazos establecidos.
- viii. Alertar oportunamente al responsable encargado de la Inteligencia de Mercado del GEB, sobre situaciones o eventos que puedan afectar la inteligencia de Mercado, como solicitudes de ampliación de plazo de entrega de información, baja actividad o poco interés por parte de los proveedores invitados que puedan dar como resultado una Inteligencia de Mercado fallida o con baja participación, según el caso.
- ix. Recibir la información remitida por los participantes y verificar que esta haya sido entregada conforme fue solicitada. En los casos que se presenten información incompleta, **EL CONSULTOR** podrá, previa aprobación de la **EMPRESA**, solicitar a los participantes el envío o aclaración de la información faltante.

4.4.Fase 4. Análisis y presentación de resultados: En esta fase, **EL CONSULTOR** deberá consolidar y analizar la información recibida y presentar los resultados obtenidos, así como las recomendaciones y conclusiones obtenidas en la Inteligencia de Mercado.

En esta fase, **EL CONSULTOR** deberá realizar como mínimo las siguientes actividades:

- i. Consolidar la información recibida en los formatos para el análisis y tabulación de la información.
- ii. Realizar las segmentaciones, clasificaciones, calificaciones y comparativos con base en los criterios que se definieron en la etapa de planeación.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

- iii. Elaborar y presentar el informe de resultados de la Inteligencia de Mercado para revisión por parte de la persona encargada por la Gerencia de Abastecimiento.
- iv. Realizar los ajustes que sean solicitados por la persona encargada por la Gerencia de Abastecimiento.
- v. Presentar el informe final con los resultados de la Inteligencia de Mercado.

4.5. Actualización de Inteligencias de Mercado

LA EMPRESA podrá solicitar a **EL CONSULTOR** la actualización de Inteligencias de Mercado en los siguientes casos, después que **EL CONSULTOR** haya entregado el informe final indicado en el numeral 4.4. del presente documento:

- i. Cuando por solicitud de **LA EMPRESA**, se requiera la inclusión de nuevas firmas dentro de la Inteligencia de Mercado.
- ii. Por realizar nuevas sesiones de inteligencia de mercado (*workshops*), luego de haberse planificado y realizado una primera sesión de inteligencia de mercado.
- iii. En el evento en que **LA EMPRESA** solicite información adicional a la recibida, analizada y valorada por **EL CONSULTOR** de conformidad con los documentos aprobados por **LA EMPRESA** en la Fase 2 de la correspondiente Inteligencia de Mercado.


4.6. ENTREGABLES

EL CONSULTOR deberá realizar mínimo la entrega de los siguientes entregables en cada fase:

4.6.1. Fase 1. Planeación de la Inteligencia de Mercado: Ficha de requerimiento o documento de preparación de la Inteligencia de Mercado, debidamente aprobado por el área usuaria, el responsable de la Gerencia de Abastecimiento y **EL CONSULTOR**.

4.6.2. Fase 2. Elaboración de los documentos de la Inteligencia de Mercado: **EL CONSULTOR** deberá entregar en esta fase los siguientes documentos, los cuales deberán estar aprobados por el responsable designado por la Gerencia de Abastecimiento:

- Documento de invitación a participar en la Inteligencia de Mercado con sus anexos.
- Documento de RFI, para los casos que aplique, aprobado por el responsable designado por la Gerencia de Abastecimiento.
- Formatos para la obtención de la información.
- Formatos para el análisis y tabulación de la información que vaya a ser recibida.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019


- Demás documentos que se hayan definido para el desarrollo de la Inteligencia de Mercado.

4.6.3. Fase 3. Invitación y recibo de la información: EL CONSULTOR deberá entregar en esta fase los siguientes documentos o información:

- Fuentes de información utilizadas para la identificación de los proveedores que potencialmente puedan ser invitados para participar en la Inteligencia de Mercado.
- Listado inicial de participantes identificados para participar en la Inteligencia de Mercado.
- Listado final de participantes a los que se solicitará la información para la Inteligencia de Mercado aprobado por el responsable de Gerencia de Abastecimiento.
- Registros de asistencia a las reuniones aclaratorias o Workshops que se realicen, en los casos que aplique.
- Registro de las preguntas y respuestas que se hayan realizado en desarrollo de la Inteligencia de Mercado.
- Registro del seguimiento realizado a los diferentes proveedores invitados.
- Listado de los proveedores que entregaron la información solicitada en la Inteligencia de Mercado al igual que el listado de proveedores que no participaron con la retroalimentación de los motivos de no participación.

4.6.4. Fase 4. Análisis y presentación de resultados: EL CONSULTOR deberá entregar en esta fase los siguientes documentos o información:

- Formatos con la información recibida y consolidada.
- Documentos, soportes y demás información recibida de los participantes en la Inteligencia de Mercado.
- Documento de informe final en Word y PDF firmado por **EL CONSULTOR** que realizó la Inteligencia de Mercado. Dicho informe deberá contener como mínimo la siguiente información:
 - Introducción
 - Objetivos de la Inteligencia de Mercado.
 - Alcance de la Inteligencia de Mercado.
 - Resumen de la información recolectada en cada una de las fases.
 - Información recibida.
 - Análisis realizados.
 - Resultados obtenidos.
 - Recomendaciones y conclusiones
 - Demás información
- Presentación Ejecutiva en formato PowerPoint con el resumen del Informe final.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019


PARÁGRAFO: Toda la información y documentos recogidos, incluyendo los informes y presentaciones finales deberán ser entregados en un CD debidamente rotulado y deberán estar organizados conforme la información levantada en cada una de las fases de la respectiva Inteligencia de Mercado

5. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	FECHA O PLAZO
Inicio de la Inteligencia de Mercado y envío de la información a los potenciales participantes.	06 de noviembre de 2019 – Publicación en la Página WEB de LA EMPRESA.
Reunión Aclaratoria / Informativa	08 de noviembre de 2019 Instalaciones de LA EMPRESA: <u>Carrera 9 No. 73 – 44 Piso 10 – Sala 10ª – Hora: 9:00 a.m.</u> Se debe remitir la siguiente información máximo el <u>jueves 07 de noviembre de 2019 – 2:00 p.m.:</u> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Nombre de La Empresa. ✓ Nombre completo del asistente. (Máximo 2 asistentes) ✓ Documento de Identidad La información debe ser remitida al correo <u>dgomez@geb.com.co</u>
Observaciones ó Solicitudes de Aclaración a los documentos de la Inteligencia de Mercado.	Pueden enviar sus observaciones y solicitudes de aclaración al correo <u>dgomez@geb.com.co</u> hasta el día 12 de noviembre de 2019 a las 2:00 p.m.
Cierre Inteligencia de Mercado. Entrega de la información solicitada en la presente Inteligencia de Mercado.	Fecha de cierre y hora límite para enviar la información solicitada: <u>hasta el 22 de noviembre 2019, hora límite 4:00 p.m.</u> La información debe ser enviada al correo <u>dgomez@geb.com.co</u>

Las fechas y horas establecidas en el cronograma anterior podrán variar de acuerdo con el desarrollo de la Inteligencia de Mercado, todo lo cual será informado a los participantes a su debido tiempo.

Nota: Todas las comunicaciones se recibirán en el buzón de correo **dgomez@geb.com.co** y deberán ser identificadas con el asunto: GEB – IM – 2019 Servicio Inteligencias de Mercado.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019


5. CONDICIONES GENERALES

- Teniendo en cuenta que la información que suministre el participante en la presente Inteligencia de Mercado será utilizada para la toma de decisiones al interior de GEB para ser tenida en cuenta en futuros procesos, lo invitamos a que la información enviada sea veraz y se ajuste a la realidad técnica del mercado y del sector.
- La Inteligencia de Mercado no genera ningún compromiso ni obligación para el GEB, pues no corresponde a un proceso de selección formal inmediato, pero si es la base para la eventual conformación de listas de proveedores que pudieran ser invitados a futuros procesos de selección.
- Los costos que se ocasionen por la preparación y presentación de la información solicitada serán por cuenta exclusiva del participante y a riesgo de este, razón por la cual el GEB no reconocerá suma alguna ni efectuarán reembolso por tales conceptos.
- GEB se reserva la facultad de recibir y analizar la documentación presentada con posterioridad a la fecha y hora establecida anteriormente, como también se reserva el derecho a solicitar información complementaria o aclaraciones a los participantes en la presente Inteligencia de Mercado.
- El GEB garantiza el manejo confidencial de la información suministrada.
- El GEB podrá solicitar a los participantes en la presente Inteligencia de Mercado, las aclaraciones o informaciones que estimen pertinente, a fin de precisar aspectos en relación con la información suministrada. Si el participante no envía las aclaraciones o información adicional requerida en el tiempo establecido y no es posible aclarar lo solicitado, la misma no se tendrá en cuenta dentro del estudio.
- En cualquier momento se podrá terminar la Inteligencia de Mercado sin que por ello se entienda que GEB deba reconocer a los proveedores participantes indemnización o reconocimiento alguno.
- La información solicitada debe ser enviada por correo electrónico al buzón dgomez@geb.com.co, para lo cual el participante es responsable y debe asegurar que la información y los archivos enviados lleguen a su destino final. Si por limitaciones en la capacidad del correo no puede enviar un único correo, se aceptan varios correos con la información solicitada.

6. SOLICITUD DE INFORMACIÓN

La información entregada por el participante será protegida como información confidencial de acuerdo con lo dispuesto en el Código de Comercio Colombiano.

Las empresas participantes en la presente Inteligencia de Mercado deberán presentar la siguiente información:

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

6.1 CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL


Las personas jurídicas colombianas y las sucursales en Colombia de personas jurídicas Extranjeras, deberán presentar escaneado en medio electrónico el certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio, con fecha de expedición no mayor a dos (2) meses anteriores a la fecha de cierre de la Inteligencia de Mercado.

No tendrán que presentar certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio las personas legalmente exceptuadas de inscribirse en el Registro Público Mercantil de esa entidad, entre ellas las enunciadas en el artículo 1° de la ley 537 de 199 (modificatorio del artículo 45 del Decreto 2150 de 1995), y en el artículo 4° del Decreto 427 de 1996. Si el interesado está exceptuado de inscribirse en el Registro Público Mercantil de la Cámara de Comercio, deberá indicarlo mediante comunicación escrita, señalando cual es la norma que lo exceptúa y aportar la documentación que, de acuerdo con la legislación vigente, permita acreditar su existencia y representación legal.

6.2 FORMATO DE INTELIGENCIA DE MERCADO

Se debe diligenciar el **Anexo No. 1 – Información a Diligenciar IM-2019 Servicios de Inteligencia de Mercado** adjunto a esta invitación y adjuntar los respectivos soportes (en los casos que aplique):

- 6.2.1 Información General:** Registrar la información general solicitada.
- 6.2.2 Información Financiera:** Registrar la información financiera solicitada, se debe **adjuntar copia del balance general y el estado de pérdidas y ganancias** del último año contable con corte al 31 de diciembre, firmados por representante legal y contador.
- 6.2.3 Experiencia:** Deben relacionar los contratos de las mayores cuantías posibles que hayan sido ejecutados o estén en ejecución, los cuales demuestren que ha prestado servicios empresariales cuyo objeto y/o alcance sea igual o similar al objeto de la presente Inteligencia de Mercado. Para demostrar la experiencia, el participante **deberá adjuntar los respectivos certificados expedidos por la empresa contratante.**
- 6.2.4 Metodología de los servicios Prestados:** Favor describir la metodología que utiliza para este tipo de servicio. (Adjuntar un **anexo adicional** en donde se describa la metodología utilizada).
- 6.2.5 Perfiles Profesionales y Organigrama:** Se deben relacionar los perfiles profesionales que EL CONSULTOR emplearía para la ejecución de las Inteligencias de Mercado. Adicionalmente se deberá indicar el organigrama del equipo de trabajo.
- 6.2.6 Verificación Listas Restrictivas:** Registrar la información solicitada.
- 6.2.7 Tarifas y Tiempos de Respuesta:** Se solicita registrar la(s) tarifa(s) y tiempo de respuesta de acuerdo con la metodología utilizada.
- 6.2.8 Capacidad Operativa:** Se solicita responder las preguntas establecidas en el formato. (En los casos que aplique adjuntar los respectivos soportes).
- 6.2.9 Software o Herramientas Tecnológicas:** se requiere Identificar si cuentan con el uso de software o herramientas tecnológicas que soporten el proceso de las inteligencias de mercado.

	INTELIGENCIA DE MERCADO	
	SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA REALIZAR LAS INTELIGENCIAS DE MERCADO COMO APOYO A LA GESTIÓN DE LA GERENCIA DE ABASTECIMIENTO DE LA EMPRESA.	FECHA: 16 DE OCTUBRE DE 2019

6.2.10 Sugerencias: Lo invitamos a que nos haga saber las sugerencias y comentarios que usted tiene respecto a la presente inteligencia de mercado.

DOCUMENTOS OPCIONALES: El proveedor podrá aportar información adicional o complementaria que considere pertinente y útil para la presente Inteligencia de Mercado, como presentación, brochure u otros que permitan ampliar el conocimiento sobre el servicio.

7. VALORACION DE LA INFORMACIÓN RECIBIDA

La información recibida se valorará para tener un referente del mercado que se tendrá en cuenta en el corto plazo, para eventuales procesos de contratación o suscripción de instrumentos comerciales.

8. ANEXOS

Anexo No. 1 – Información a Diligenciar IM-2019 Servicios de Inteligencia de Mercado
Anexo No. 2 – Formato de Preguntas y Respuestas