



ESTUDIOS DE MERCADO Y DE ANÁLISIS DEL SECTOR

SUMINISTRO DE ELEMENTOS DE ASEO Y CAFETERÍA.

En cumplimiento con lo establecido en el Manual de Contratación, adoptado mediante la Resolución de Gerencia No. 201840045 del 27 de febrero de 2018, y en observancia de los procedimientos de selección de contratistas de la Entidad, reglamentados mediante la Resolución No 201840050 del 07 de marzo de 2018, a continuación se relacionan los estudios de mercado y de análisis del sector relativo al objeto contractual de conformidad con la "Guía para la elaboración de Estudios de Mercado y de Análisis del Sector en el desarrollo de los procesos de contratación de METROPLUS S.A" (DJ500-IN-GJU-06 - Versión 1), Conforme a la Circular Interna No. 201830490

OBJETO: Suministro de Elementos de Aseo y Cafetería.

ALCANCE: EL CONTRATISTA debe entregar oportunamente y con excelente calidad los implementos de aseo y cafetería que sean requeridos por METROPLÚS S.A. durante la vigencia del contrato, **relacionados en el Anexo No. 5. Formulario Propuesta económica**, de la Invitación Privada de Ofertas No. 17 de 2018.

PRESUPUESTO OFICIAL: Dieciocho Millones M/CTE. (\$18.000.000) IVA Incluido

Nota: El Presupuesto oficial se calculó conforme al promedio de consumo histórico de Metroplús S.A mensual de los contratos ejecutados en años anteriores, el cual asciende a la suma de \$2.000.000/mes IVA incluido, por lo cual se calculó un presupuesto de ocho meses el cual irá desde junio de 2018 a enero-2019 ya que en diciembre se tiene que provisionar enero e incluso febrero mientras se lleva a cabo un nuevo proceso de contratación.

ASPECTOS GENERALES.

La elaboración del análisis del sector se hace acorde con las normas legales y con las pautas fijadas en nuestro país, con los aspectos más relevantes como son los económicos, sus variables económicas, datos históricos, aspectos técnicos del objeto del proceso contractual que va a adelantar METROPLÚS S.A.

1. ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE LOS ESTUDIOS DE MERCADO Y ANÁLISIS DEL SECTOR.

1.1. Fundamentos Legales. Paciencia

Para la contratación del Suministro de Elementos de Aseo y Cafetería de Metroplús S.A, se pudo determinar que estos elementos no cuentan con requisitos particulares de índole legal, salvo las propias en el ejercicio mismo del negocio de suministro de elementos de aseo y cafetería, en

desarrollo de los objetivos misionales.

Valoración del Mercado y Análisis del Sector Relativo al Objeto Contractual.

Contextos Generales del Sector Relativo al Mercado del Objeto Contractual:

El segmento de Bienes de Aseo y Cafetería está compuesto por una gran variedad de productos, entre ellos: (a) jabones, detergentes y líquidos limpiadores; (b) elementos y maquinaria para el aseo como escobas, traperos, recogedores, cepillos, esponjillas, limpiones, baldes, carros de limpieza, guantes, tapabocas, canecas de basura, aspiradoras y brilladoras; y (c) productos y maquinaria de cafetería como los vasos desechables, el café, el azúcar, las aromáticas, las grecas y los dispensadores de agua, entre otros. En el segmento de Bienes de Aseo y Cafetería, los Productos de Aseo (jabones, detergentes y líquidos limpiadores) es el grupo más representativo en términos de información de mercado.

Colombia es el quinto mercado de cosméticos y artículos de aseo en Latinoamérica. Las ventas del sector crecieron a una tasa de 7% entre 2009 y 2015, y se espera que a 2019 el sector alcance un crecimiento promedio anual de 4% frente a 2015.

En Colombia se encuentran aproximadamente 1.090 empresas de las cuales un 40% están en el negocio de los cosméticos y un 60% en el de aseo, siendo la ciudad de Bogotá la que mayor número de empresas representa con un peso del 40%, seguido por Antioquia con un 23% y Valle del Cauca con un 13%.

1.1.1. Importancia del Sector en el Contexto Local y Nacional:

El mercado colombiano de cosméticos y artículos de aseo es un sector consolidado que ha registrado un incremento promedio del 7% anual durante los últimos cinco años. En este sentido, en el 2015 las ventas del sector alcanzaron los US \$3.952 millones, las cuales se estiman que para el 2019 alcancen los US \$4.732 millones en el año.

Se estima que a 2018 Colombia permanezca dentro de los 5 países con la participación más importante en el mercado regional, superando a países como Chile y Perú. La competitividad de Colombia para la producción de cosméticos y productos de aseo la ha consolidado como la cuarta industria Manufacturera con mayores exportaciones en el país. (Cifras DANE 2015)

En los últimos 4 años la dinámica de exportación de cosméticos desde Colombia ha sido positiva, registrando un crecimiento promedio anual del 6,9% desde 2010. Las exportaciones de Colombia representan el 10,5% de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe.

Además de la importancia que tiene el sector de aseo en la economía de Colombia y que se convierte en una necesidad para la empresas el adquirir productos de limpieza para ofrecer espacio limpios y agradables a sus empleados, siendo también un requerimiento del Ministerio del

Trabajo en la Resolución 2400 de 1979 que exige al patrono de acuerdo a lo establecido en el Artículo 2, numeral b, proveer y mantener el medio ambiente ocupacional en adecuadas condiciones de higiene y seguridad.

1.1.2. Datos Históricos de Desempeño del Sector en el PIB Nacional y en El PIB Industrial:

Gracias a los diferentes acuerdos de libre comercio y a las oportunidades de inversión, importantes empresas extranjeras han escogido a Colombia como destino de inversión. Actualmente, es posible de encontrar distribuidores de diferentes marcas de productos de aseo y cafetería en el mercado nacional con uno precios muy competitivos.

En el país también se encuentran productores internacionales que gracias a su producción basada en economía de escala, pueden realizar producción de gran volumen y por ende ofrecer precios muy competitivos. Las marcas internacionales que compiten en el mercado de aseo y su participación según datos del 2017 son: Procter & Gamble (14,20%), Unilever (12,80 %), Colgate-Palmolive (11,70 %), Grasco (8,90 %), Johnson & Johnson (5,80 %), Brinsa (5,70%), Reckitt Benckiser Group (4,70 %), Clorox Co (4,50 %), PQP (3,0%) y Azul K S.A. (2,9%).

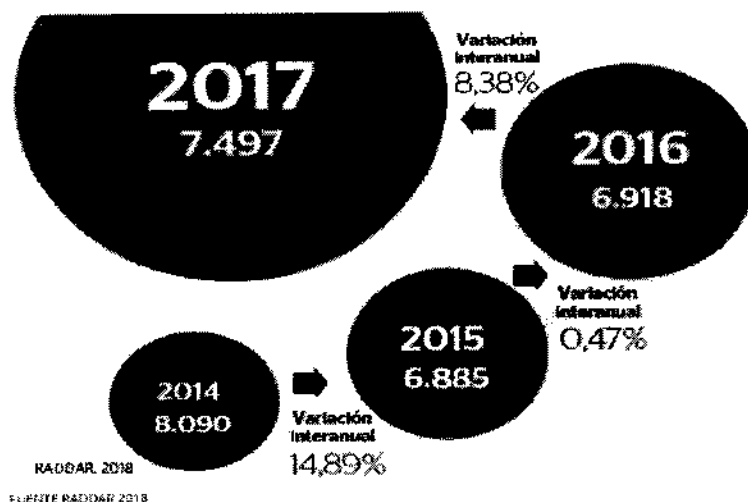
1.1.3. Análisis del Empleo en el Sector Relativo al Objeto Contractual:

Colombia cuenta con la disponibilidad de mano de obra calificada para la investigación y producción con más de 140.000 profesionales y técnicos disponibles para el sector de cosméticos y artículos de aseo. (Observatorio Laboral, 2014)

1.1.4. Principales Cifras Comerciales:

El mercado del aseo y también de los cosméticos tuvo un crecimiento del 8:38% frente a los resultados del 2016, pasado de USD\$6.918 millones a USD\$7.497 millones

El mercado cosmético y de aseo tuvo el año pasado un crecimiento de 8,38% frente al 2016, al sumar los US\$7.497 millones, según los datos de Euromonitor. En el periodo inmediatamente anterior fue de US\$ 6.918 millones.



Uno de los factores para el crecimiento de este mercado es que Colombia al ser considerada la cuarta economía en América Latina y a su vez el cuarto mercado más grandes para estos productos de aseo y bellezas, siguiendo a países como Brasil, México y Argelina. Pero Colombia al tener mayor población no significa que destine mayor consumo per cápita en este mercado según comparativo en la región, pues mientras en el país llega a USD\$64, Chile llega a USD\$158 y Uruguay en USD\$150.0

<http://www.portafolio.co/negocios/industria-cosmetica-y-de-aseo-retoma-rumbo-de-crecimiento-515554>

1.1.5. Aspectos de Alcance Internacional:

El crecimiento del sector de productos de aseo, cuidado personal y belleza contrasta con el bajo desempeño en años anteriores como lo fue el 2014 con una caída del 14.89% y un desempeño sin crecimiento en los años 2015, 2016, producto de la caída exportaciones a mercados muy importantes como el Venezolano que representaba el 42% de las exportaciones, y el mercado Ecuatoriano producto de los impuestos que hicieron encarecer las ventas colombianas. En el 2017 y gracias a los acuerdos comerciales con otros países y especialmente en la Alianza del Pacífico, se ha dinamizado las ventas a países como Chile o México.

<http://www.portafolio.co/negocios/industria-cosmetica-y-de-aseo-retoma-rumbo-de-crecimiento-515554>

1.1.6. Contexto Económico:

Recursos Humanos: Se requiere de una mejora significativa tanto a nivel de programas técnicos

como universitarios, y de una mayor oferta de capacitación para la gerencia y empleados actuales. Garantizar la pertinencia de la oferta educativa requiere de un cambio en la relación con las diferentes entidades educativas.

Marco Normativo: El sector público y el gobierno deben trabajar de la mano en la definición e implementación de políticas orientadas a crear condiciones que permitan competir con costos adecuados, como la firma de tratados de libre comercio en países objetivo y la reducción de aranceles para importación. Para alcanzar este último objetivo, la industria debe empezar a interactuar con el gobierno como una única cadena de valor. Adicionalmente, se debe trabajar en la transformación del modo de vigilancia para el sector.

Fortalecimiento de la industria: El sector privado, la academia y los centros de investigación deben alinear sus objetivos para desarrollar innovaciones en productos, especialmente con base en la biodiversidad y procesos que sean viables a nivel productivo y comercial, tales como la creación de una red de recursos de investigación, adicionalmente se debe trabajar en conjunto para la formación de un clúster para la industria.

Promoción: Es importante que el sector privado y Proexport realicen esfuerzos conjuntos para promocionar la industria a nivel internacional y abrir nuevos mercados para el sector.

1.2. Contexto Técnico:

El mercado de Bienes y Servicios de Aseo y Cafetería está compuesto por 4 eslabones, cada uno con un actor principal:

- **Primer eslabón:** Proveedor de las materias primas. Las industrias de materias primas que participan en el sector son muy diversas dada la amplia gama de productos que requieren las organizaciones para las labores de aseo y cafetería. Algunos de los proveedores son las empresas de la industria química, los productores de aceites y grasas, las empresas papeleras, las empresas de la industria de plásticos, los agricultores, y las empresas de metal y aluminio.
- **Segundo eslabón:** Los fabricantes, los cuales utilizan las materias primas para la producción de los Bienes de Aseo y Cafetería. Los fabricantes venden sus productos a las Empresas de Servicios de Aseo y Cafetería y a las Entidades Estatales directamente o a través de Empresas Distribuidoras. Estas últimas garantizan al fabricante un volumen de venta elevado y un menor desgaste administrativo y logístico. Algunas Empresas Fabricantes cuentan incluso con su propia línea distribuidora encargada de integrar el siguiente eslabón de la cadena en el negocio.
- **Tercer eslabón:** Distribuidores que tienen la capacidad de abarcar toda la oferta de Bienes de Aseo y Cafetería y ofrecer la totalidad de la gama de productos con el mismo producto en diferentes características y calidad. Éstos venden los bienes de Aseo y Cafetería a las empresas de Servicios de Aseo y Cafetería o directamente a las Entidades Estatales.

• Cuarto eslabón: Empresas de Servicios de Aseo y Cafetería quienes contratan y administran personal para prestar el servicio en las instituciones que lo requieren. Las Empresas Fabricantes, las Empresas Distribuidoras y las Empresas de Servicios de Aseo y Cafetería importan materias primas, insumos, elementos y maquinaria para llevar a cabo sus actividades comerciales. Los insumos importados más relevantes son las materias primas, líquidos limpiadores concentrados, carros exprimidores de traperos, carros de limpieza, carros de bebidas y maquinaria.

2. ESTUDIO DE LA DEMANDA RELATIVA AL OBJETO CONTRACTUAL

2.1. Análisis Económico del Valor del Contrato

En el mercado local hay varios proveedores que cumplen con algunos o en la totalidad de los requisitos de la presente contratación como lo son: EUFRACIO DE JESÚS ARISTIZÁBAL DUQUE (PAPELERÍA SAANYE), PAPELERÍA EL PUNTO, MATEO CRUZ LANCHERO (DISTRINSUMOS EXPRESS) y PAPELERÍA EL CID S.A.S, los cuales fueron contactados y presentaron sus respectivas propuestas:

Empresa	Fecha Cotización	Valor IVA Incluido
EUFRACIO DE JESÚS ARISTIZÁBAL DUQUE (PAPELERÍA SAANYE)	25/05/18	\$1.345.940
PAPELERÍA EL PUNTO	25/05/18	\$1.003.282, ⁹⁷
MATEO CRUZ LANCHERO (DISTRINSUMOS EXPRESS)	21/05/18	\$1.042.281
PAPELERÍA EL CID	23/05/18	\$948.570

La propuesta presentada por cada uno de los proveedores muestra las cotizaciones para una unidad de cada uno de los ítems requeridos por Metroplús y que son objeto del presente proceso de contratación. Sin embargo, el número de unidades de cada ítem varía mensualmente de acuerdo a las necesidades de la Entidad. Una vez analizado el histórico de contratos ejecutados por la Entidad en años anteriores, se evidencia un promedio mensual de consumo de \$2.000.000/mes aproximadamente. Para el presente contrato se proyecta alrededor de ocho pedidos durante la vigencia del mismo.

2.2. Adquisiciones Previas Relacionadas con el Objeto Contractual.

Para la demanda correspondiente al 2018, se tiene en cuenta los contratos realizados anteriormente:

# Contrato	Año	Empresa	Valor total Contrato	Duración Total	Valor Ejecutado	% ejecutado
111	2012	Cacharrería Casa Gomez Ltda	\$19.357.673	12 Meses	\$19.354.498	99.9%
143	2013	Papelería El Punto	\$17.069.819	12 Meses	\$17.065.480	99.9%
22	2015	Papelería El Punto	\$22.000.000	12 meses	\$21.987.905	99.9%
45	2016	Mateo Cruz Lanchero (Distrinsumos)	\$20.000.000	11 meses	\$19.999.577	99.9%
46	2017	Papelería El Punto	\$22.000.000	10 meses	\$21.108.846	96%

En la página de Colombia Compra (SECOP) se encuentran los siguientes históricos de suministros de aseo y cafetería:

No. Contrato	Año	Duración	Valor	Entidad
02	2018	180 DÍAS	\$12.200.000	Concejo Municipal De Pereira
MVSJ-MC-035-2015	2015	3 MESES	\$15.572.100	Municipio Del Valle De San José, Santander
49	2014	114 días	\$47.500.000	Instituto Financiero Para El Desarrollo Del Valle Del Cauca
100.14.3.018	2014	191 días	\$11.691.500	Dirección Territorial De Salud De Caldas

3. ESTUDIO DE LA OFERTA RELATIVA AL OBJETO CONTRACTUAL

3.1. Identificación de los Proveedores en el Mercado Relativo al Objeto Contractual.

Dentro del análisis relativo al estudio de la oferta, el Comité Evaluador Identificó proveedores en el mercado local, entre los que se encuentran empresas con personería jurídica y personas naturales que tienen dentro de su objeto social el suministro y comercio al por menor y al por mayor de productos de limpieza y aseo general, tales como: EUFRACIO DE JESÚS ARISTIZABAL DUQUE (PAPELERÍA SAANYE), PAPELERÍA EL PUNTO, MATEO CRUZ LANCHERO (DISTRINSUMOS EXPRESS) y PAPELERÍA EL CID, lo anterior permitió valorar sus principales características empresariales, tales como tamaño empresarial, ubicación, esquemas de producción y

comportamiento financiero.

Al respecto podemos verificar lo siguiente:

- EUFRACIO DE JESÚS ARISTIZÁBAL DUQUE (PAPELERÍA SAANYE), es un establecimiento de comercio con matrícula mercantil desde 1999 y cuya actividad económica incluye el comercio al por menor de artículos y utensilios de uso doméstico.
- PAPELERÍA EL PUNTO: dentro del objeto social de la sociedad se encuentra la comercialización de todo tipo de materias primas, insumos e implementos de aseo y cafetería, limpieza y mantenimiento para uso doméstico, productos químicos para la desinfección y desodorización de todo tipo de superficies. Esta empresa cuenta con una amplia trayectoria en el sector de más de 20 años, en la actualidad comercializa cerca de 3.300 referencias de productos de reconocidas marcas a más de 2.500 clientes con distribución a nivel nacional y local, y con cobertura a las necesidades tanto del sector privado como el estatal.
- MATEO CRUZ LANCHERO (DISTRINSUMOS EXPRESS): es un establecimiento de comercio con matrícula mercantil desde 2013 y cuya actividad económica incluye el comercio al por menor de artículos y utensilios de uso doméstico.
- PAPELERÍA EL CID: es una empresa con una experiencia comercial de 28 años en el mercado local y nacional. Dentro del objeto social de la sociedad se encuentra el comercio al por menor de todo tipo de productos de papelería, aseo, cafetería, insumos para oficinas y botiquines.

Esta información servirá como base para establecer una adecuada negociación con los proveedores a través del proceso que se adelante, ya que al conocer el sector se podrá tener una idea del mercado y la manera cómo interactúan los distintos proveedores, además de que se podrá determinar los requisitos habilitantes y demás condiciones de participación del proceso de contratación, teniendo en cuenta las condiciones generales del sector relativo al objeto contractual.

También se hizo pública en la página web de Metroplús la invitación en el siguiente link <http://metroplus.gov.co/transparencia/contratacion/>, estudios de mercado, proceso 16, donde se invita a los proveedores a enviar su cotización hasta el día 23 de mayo.

3.2. Dinámica de producción y entrega de los bienes y/o servicios

METROPLÚS cada mes realiza un análisis de las unidades según el consumo y necesidades que se requieran. Una vez se tienen las unidades, se le informa al proveedor del pedido que requiera la empresa y que debe entregar en la oficina de METROPLÚS en un plazo no mayor a CINCO (5) días hábiles de haber recibido el pedido.

Una vez se tenga el pedido, se hace un inventario inicial con el contratista para validar las unidades entregadas y su estados. Cuando el contratista envía la factura, se revisa cada artículo para validar las unidades solicitadas en el mes y que se cumpla con los precios ofrecidos.



METROPLÚS S.A., pagará el valor del contrato hasta 30 días después, previa presentación de los documentos que soporten la entrega de los bienes o servicios, la factura o documento equivalente debidamente legalizado, y documento que acredite encontrarse al día con el pago de la seguridad social y parafiscales; con el visto bueno del interventor del contrato pago se realizará mediante pago único.

Se podrá pagar de forma electrónica a través de transferencia de fondos de cuentas bancarias, a la entidad donde el CONTRATISTA indique, para lo cual deberá manifestarlo expresamente a METROPLÚS S.A.


GREEY PAULINE DIAGO GARCÍA
Profesional Universitario III (Administrativa)

)

)