



ANÁLISIS DEL SECTOR

(CAPITULO VI - Artículo 2.2.1.1.1.6.1. Del Decreto 1082 de 2015)

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es una de las entidades llamadas a impactar directamente en los indicadores de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia. En su estrategia cuenta como eje de desarrollo el Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación, el cual contempla la Investigación en Formación Profesional y el apoyo a la Investigación aplicada en los Centros de Formación como componentes.

De conformidad con el Artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, el Centro Agropecuario La Granja Sena - Espinal presenta a continuación el estudio del sector desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgos, relativo al objeto de la presente contratación:

OBJETO: “COMPRAR ELECTRODOMESTICOS PARA USO INSTITUCIONAL DESTINADO AL FORTALECIMIENTO DE SERVICIOS OFRECIDOS EN EL CENTRO DE CONVIVENCIA – INTERNADO DEL CENTRO AGROPECUARIO SENA LA GRANJA 2025.”

El Centro Agropecuario La Granja ofrece a sus aprendices la oportunidad de contar con un cupo en el Centro de Convivencia-internado a aquellos estudiantes que viven en lugares distantes del centro de formación, también a aquellos aprendices que por falta de medios de transporte por condiciones geográficas en sus lugares de origen tienen dificultades para llegar oportunamente a su formación.

El Centro de Convivencia Internado del SENA tiene como propósito contribuir a la permanencia y el desarrollo integral del aprendiz en su proceso formativo como una acción de promoción y de gestión socio económica para que el aprendiz pueda lograr su certificación de manera exitosa. Dentro de los servicios ofrecidos por el centro de convivencia se encuentra la alimentación, el alojamiento, hidratación, zonas de lavandería, y espacio de zonas comunes. Para garantizar la calidad del servicio, es fundamental contar con una dotación de electrodomésticos que responda a las necesidades operativas, funcionales y normativas del entorno institucional.

1. SECTORES PARA ANALIZAR

1.1 EL SECTOR DE ELECTRODOMÉSTICOS

El sector de electrodomésticos en Colombia abarca la fabricación, importación, comercialización, uso y disposición final de aparatos eléctricos destinados para el uso doméstico como (neveras, lavadoras, ventiladores, televisores y hornos, aires acondicionados, etc.) este sector, es esencial para la vida cotidiana de los hogares, e instituciones y tiene un impacto importante en el comercio, la industria y el medio ambiente.

Es un sector fuertemente regulado bajo estándares de eficiencia energética, gases amigables con la capa de ozono y seguridad eléctrica, consumo energético responsable, innovación y acción climática, actividades alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como los siguientes:

- ODS 7 – Energía asequible y no contaminante: Fomenta el uso de electrodomésticos eficientes (clase A), reduciendo el consumo de energía.
- ODS 12 – Producción y consumo responsables: Promueve la compra responsable, el reciclaje de aparatos, y la correcta gestión de residuos electrónicos (RAEE).
- ODS 13 – Acción por el clima: El uso de electrodomésticos eficientes ayuda a disminuir las emisiones contaminantes.
- ODS 9 – Industria, innovación e infraestructura: Impulsa la innovación en electrodomésticos nacionales y el desarrollo de soluciones sostenibles.
- ODS 8 – Trabajo decente y crecimiento económico: El sector genera empleo en ventas, reparación, distribución y economía circular.
- ODS 11 – Ciudades y comunidades sostenibles: Electrodomésticos modernos contribuyen a hogares más sostenibles y eficientes.

El sector de electrodomésticos en Colombia mueve más de COP 12 billones al año, con más de 5.000 actores (fabricantes e importadores, comercializadores, entre otros). Entre las empresas más destacadas encontramos en los últimos tres años a: Haceb, Mabe y Challenger. Mabe produce y comercializa bajo las marcas GE, Mabe y Centrales. Haceb es reconocido por su gran planta en Copacabana, Antioquia, y tiene una alianza con Whirlpool. Challenger también es un jugador importante en el mercado, especialmente en refrigeradores, cocinas y calentadores. Además, otras marcas como Samsung, LG y Whirlpool tienen una fuerte presencia en el mercado colombiano, aunque algunas son importadas y no producidas localmente.

Cinco marcas de electrodomésticos: Haceb, Mabe, Challenger, Samsung y Whirlpool, controlan cerca del 80 % de un mercado que vendió \$ 3,3 billones el año pasado, cifra en parte impulsada gracias a la demanda que se generó en los meses de mayores aislamientos por el Covid-19. <https://www.las2orillas.co/cinco-empresas-controlan-las-ventas-de-electrodomesticos-en-colombia/>.

1.1.2 VENTAS Y COMPORTAMIENTO COMERCIAL

En el primer semestre de 2023, las ventas de bienes durables (que incluyen electrodomésticos) cayeron en un 10,1 % en valor y un 18,9 % en unidades, comparadas con el mismo periodo de 2022. El mercado pasó de ~\$21 billones COP anualizados en 2022 a cerca de \$20 billones en 2023.

Según Sectorial (junio 2023), las ventas totales de electrodomésticos disminuyeron un 11,5 % en los primeros cinco meses de 2023 frente a 2022. Canales online representaron 30 % del total en 2023.

Tabla comparativa de preferencia del consumidor final

AÑO	TENDENCIA CLAVE
2022	Contracción por inflación; preferencia por productos moderados; calidad sobre precio.
2023	Recuperación impulsada por e-commerce; picos en eventos de venta; muebles y electrodomésticos en auge.
2024	Expansión de hogares inteligentes; cautela en el gasto, pero apertura hacia premium y marcas propias.

1.3 CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

Demanda institucional y continua: Se requieren equipos con capacidad para atender a múltiples usuarios de manera simultánea y constante.

Uso intensivo: Los electrodomésticos serán utilizados a diario, lo que exige alta durabilidad, calidad y eficiencia.

Relevancia funcional: Se prioriza la funcionalidad, el rendimiento energético y la facilidad de mantenimiento sobre aspectos estéticos o comerciales.

1.2.1 RETOS DE LA INDUSTRIA

- **Presión importadora y desindustrialización:** los tratados de libre comercio han incrementado la competencia extranjera, limitando capacidad productiva local
- **Altos costos logísticos y carga regulatoria:** la infraestructura deficiente y costos como peajes, impuestos y trámites encarecen la cadena de suministro
- **Inflación y tipo de cambio volátil:** los incrementos en la inflación global encarecen insumos importados y equipos.
- **Adaptación a la transición digital y sostenibilidad:** se exige innovación en eficiencia energética, uso de materiales reciclables y modelos de economía circular.

1.3 OPORTUNIDADES DE LA INDUSTRIA

- **Crecimiento del e-commerce:** el comercio electrónico creció 10.4 % en el segundo trimestre de 2024, con ventas en línea alcanzando COP 21 billones
- **Preferencia por eficiencia energética:** los consumidores valoran refrigeradores que reducen facturación de energía hasta en 58 % y lavadoras que ahorran hasta 56 %
- **Innovación y diseño:** especialmente entre los jóvenes adultos (25-35 años), se destaca la demanda por productos estéticos, conectados y funcionalmente avanzados
- **Fortalecimiento de encadenamientos productivos:** la industria impulsa otras cadenas —acero, plásticos, vidrio— generando empleo y valor agregado

1.4 CRECIMIENTO DEL MERCADO

El mercado total de electrodomésticos en Colombia proyecta una tasa de crecimiento anual compuesto CAGR de ~4 % entre 2024 y 2029.

El segmento de refrigeradores y congeladores pasó de USD 1 220 millones (2023) a un estimado de USD 1 791 millones (2029), con una CAGR de 6.6 %

El mercado general continuará creciendo a una tasa anual compuesta de 3.8 % entre 2025 y 2034

Para comparación desde el año 2022 al presente año encontramos lo siguiente:

- **2022**

Según GfK¹, se vendieron aproximadamente 8.000 unidades de grandes electrodomésticos por día, alcanzando ventas por USD 1.050 millones, lo que representó un crecimiento del 30 % respecto a 2021.

- **2023**

El canal retail ²tuvo una caída del 11,5 % en ventas de electrodomésticos en los primeros cinco meses, frente a 2022.

Sin embargo, para todo el año, el mercado registró un crecimiento sostenido, estimado en un +6 % en unidades de línea blanca en mayo 2023 versus el mismo mes de 2022.

- **2024**

En mayo, las ventas de grandes electrodomésticos mostraron un crecimiento interanual del 6 % en unidades y 3 % en valor, impulsadas por neveras y lavadoras

¹ Estudio o análisis del comportamiento del consumidor y el mercado.

² <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/>

El canal online destacó especialmente: las ventas de pequeños electrodomésticos crecieron 45,2 % en unidades y 64,4 % en valor versus enero 2024.

Electrolux reportó un incremento de +20 % en ventas durante todo el 2024, impulsado por refrigeración (+43 %) y microondas (+37 %).

En eventos de descuento (Hot Sale 2024), las ventas de neveras subieron 105 % en facturación, televisores +55,6 %, y el canal online representó el 24 % de las ventas tecnológica y blanca

- **2025 (primer semestre)**

En mayo de 2025, la tendencia se mantuvo: +6 % en unidades y +3 % en valor de línea blanca frente al mismo mes de 2024

Canal online: hubo un crecimiento del +12,4 % en unidades y +42,9 % en valor en enero 2025 frente al mismo mes de 2024. Pequeños electrodomésticos mantuvieron un fuerte impulso: +45,2 % en unidades y +64,4 % en valor.

1. LÍDERES DEL MERCADO

Según ANDI³, los referentes locales incluyen: Haceb, Mabe, Challenger, Abba, Samurai, Tronex. Al nivel de mercado:

Whirlpool, Samsung, LG, Haier, Electrolux lideran el segmento de refrigeración y línea blanca. En lavadoras también destacan Whirlpool, Samsung, LG, Electrolux, Bosch, Midea, Mabe.

2. ANÁLISIS DE RIESGO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN PARA LA COMPRA DE EQUIPOS DE DOTACIÓN PARA EL CENTRO DE CONVIVENCIA

El análisis de riesgos tiene como objetivo identificar, valorar y proponer medidas para mitigar los posibles eventos que puedan afectar negativamente el proceso de contratación, adquisición y uso de los equipos de dotación requeridos por el centro de convivencia. A continuación, se detallan los principales riesgos identificados:

Riesgo Identificado	Probabilidad	Impacto	Medida de Mitigación
Desabastecimiento o escasez de equipos en el mercado.	Media	Alta	Realizar un análisis de mercado actualizado y contactar previamente a proveedores para confirmar disponibilidad.
Propuestas que no cumplen especificaciones técnicas	Alta	Media	Elaborar un pliego claro con especificaciones detalladas; realizar visitas técnicas o demostraciones si es necesario.
Incumplimiento por parte del proveedor seleccionado	Media	Alta	Verificar antecedentes del proveedor, exigir garantías de cumplimiento, y establecer cláusulas contractuales sancionatorias.
Demoras en la entrega de los equipos	Media	Alta	Establecer cronogramas claros en el contrato y penalidades por retrasos injustificados.
Equipos defectuosos o de baja calidad	Media	Alta	Incluir garantía técnica mínima obligatoria y realizar pruebas de funcionamiento al momento de la entrega.

³ Asociación Nacional de Empresarios de Colombia

³ <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/>

Problemas en el uso o instalación de los equipos	Baja	Media	Exigir capacitación básica al personal del centro y manuales de usuario; incluir instalación técnica como parte del contrato.
Falta de mantenimiento o soporte posventa	Media	Media	Incluir cláusula de soporte técnico y revisión periódica durante el tiempo de garantía.

La contratación para la compra de equipos de dotación conlleva riesgos inherentes a la disponibilidad del mercado, la calidad de los productos y el cumplimiento del proveedor. Sin embargo, estos riesgos pueden ser gestionados adecuadamente mediante una planeación contractual detallada, la definición clara de especificaciones, el análisis riguroso de proveedores y el uso de mecanismos contractuales que garanticen el cumplimiento.

El proceso puede desarrollarse con un riesgo controlado, siempre que se implementen las medidas de mitigación propuestas.

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En cumplimiento de lo establecido en el decreto 1082 de 2015 se realizó el análisis necesario para conocer el sector relativo en este caso se revisó condiciones particulares de otros procesos de contratación similares, se acopio información a través del SECOP II de procesos anteriores similares al objeto a contratar adelantado por otras entidades estatales y por el SENA así:

Adquisiciones previas de la entidad: Para analizar el presente sector se tuvo en cuenta los procesos de contratación que el SENA ha realizado en vigencias anteriores

Tabla No.1. Adquisiciones Previas de Otras Centros de Formación del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

NO	NÚMERO DE PROCESO	TIPO DE PROCESO	ESTADO	ENTIDAD	OBJETO	DEPARTAMENTO Y MUNICIPIO DE EJECUCIÓN	CUANTÍA (\$)	FECHA
								(DD-MM-AAAA)
1	SASI-RCDB-CABP-004-2023	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA	PROCESO ADJUDICADO Y CELEBRADO	SENA REGIONAL CORDOBA	COMPRAR MOBILIARIO Y ELECTRODOMESTICOS PARA EL CENTRO DE CONVIVENCIA DEL CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGÍA EL PORVENIR.	MONTERIA CORDOBA	449.988.373	FECHA DE LIQUIDACIÓN 15/12/2023
2	SASI-MGN-CAAG-0001-2024	SELECCIÓN ABREVIADA SUBASTA INVERSA	PROCESO ADJUDICADO Y CELEBRADO	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA MAGDALENA	ADQUIRIR A TÍTULO DE COMPRAVENTA LA DOTACIÓN DEL MOBILIARIO NECESARIO PARA LA ATENCIÓN DEL APRENDIZ EN EL CENTRO DE CONVIVENCIA DEL CENTRO ACUÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA 2024	SANTA MARTA - MAGDALENA	299.471.916	FECHA DE LIQUIDACIÓN 14/07/2024

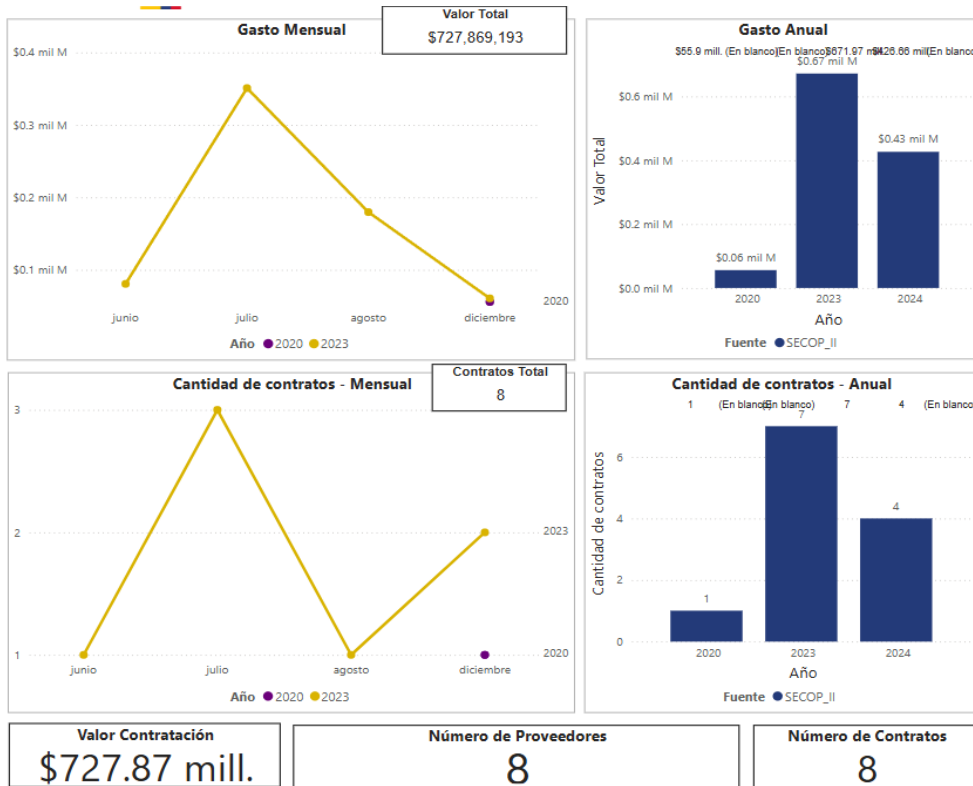
3	SASI-MGN-CAAG-0009-2024	Selección abreviada subasta inversa	PROCESO ADJUDICADO Y CELEBRADO	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA MAGDALENA	CONTRATAR LA COMPRA DE MAQUINARIA EQUIPOS PARA DOTACIÓN Y MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA DE LA UNIDAD AGROINDUSTRIAL DEL CENTRO ACUÍCOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA.	SANTA MARTA MAGDALENA	1.298.927.842	FECHA DE LIQUIDACIÓN
								31/12/2024
								30/12/2023

4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Se realizó el análisis de la oferta a través de la herramienta de abastecimiento estratégico de Colombia Compra Eficiente y se encontró para este caso lo siguiente:

4.1 Sector de Electrodomésticos

Imagen No.1 Análisis Sector electrodomésticos años 2023 - 2024



Fuente: Colombia Compra Eficiente/ Análisis de Datos Compra Publica/ Abastecimiento Estratégico



Según la Imagen No. 1 se determina que los electrodomésticos los códigos el clasificador de bienes y servicios de códigos **UNSPSC**:

Segmento: 52 – Artículos domésticos, Suministros y Productos electrónicos de Consumo

Familia: 5214 – Aparatos electrodomésticos

Clase: 521415 – electrodomésticos para cocina

En un periodo de los años 2020, 2023 y 2024 se encontraron que 8 proveedores en el área de los Departamentos de Cundinamarca, Distrito Capital de Bogotá y Risaralda realizaron 8 contratos para El Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA por un valor estimado de \$ 72787 mil entre los 3 años según el comportamiento de contratación a continuación:

Imagen No.2 Comportamiento de contratación electrodomésticos

Año	Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC						Total		
	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación
5212 - Ropa de cama, mantelerías, paños de cocina y toallas	1	\$55,897,063	7.68%				1	\$55,897,063	7.68%
5214 - Aparatos electrodomésticos				5	\$611,274,462	83.98%	5	\$611,274,462	83.98%
5215 - Utensilios de cocina domésticos				2	\$60,697,668	8.34%	2	\$60,697,668	8.34%
Total	1	\$55,897,063	7.68%	7	\$671,972,130	92.32%	8	\$727,869,193	100.00%

Fuente: Colombia Compra Eficiente/ Análisis de Datos Compra Publica/ Abastecimiento Estratégico.

5. ESTRATEGIAS DE COMPRA:

Con el fin de garantizar una adquisición eficiente, transparente y ajustada a las necesidades del centro de convivencia, se identifican y proponen las siguientes estrategias de compra:

5.1. COMPRA CON ENFOQUE EN LA EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD

Seleccionar equipos que cuenten con certificaciones de eficiencia energética, reduciendo así los costos operativos a largo plazo.

Priorizar productos con larga vida útil y facilidad de mantenimiento, minimizando gastos posteriores por reparación o reemplazo.

5.1.2 COMPRA MEDIANTE CATÁLOGO ELECTRÓNICO (SI APLICA)

Plataformas como Tienda Virtual del Estado Colombiano (Colombia Compra Eficiente), si los productos están disponibles, lo cual permite:

- Contratación ágil.
- Proveedores previamente habilitados.
- Estándares de calidad garantizados.

6. ANALISIS DE ESTUDIO DE MERCADO

Objeto: “COMPRAR ELECTRODOMESTICOS PARA USO INSTITUCIONAL DESTINADO AL FORTALECIMIENTO DE SERVICIOS OFRECIDOS EN EL CENTRO DE CONVIVENCIA – INTERNADO DEL CENTRO AGROPECUARIO SENA LA GRANJA 2025.”

A continuación, se relaciona el estudio de mercado realizado para la compra de elementos de electrodomésticos dirigido a los aprendices del centro de convivencia a los aprendices del Centro Agropecuario La Granja.

El procedimiento realizado consistió en consultar el catálogo de los productos ofertados en la página de la Tienda Virtual del Estado Colombiano - TVEC y verificando que estos coincidan con los requerimientos establecidos en las fichas técnicas de la Entidad, y validando su disponibilidad. Luego se procedió a realizar la respectiva comparación en cuanto a precios por parte de cada una de las empresas oferentes.

Teniendo en cuenta la necesidad descrita en los ítems anteriores, se procede a realizar un estudio y cotización de cómo podría ser el abastecimiento usando órdenes de compra por la TVEC, se encuentran los posibles siguientes oferentes, siendo estas personas jurídicas de Grandes Superficies:

- PANAMERICANA
- FERRICENTRO
- HAS LTDA.
- VENEMPLAST LTDA

Estas estrategias buscan garantizar una compra efectiva que responde a las necesidades funcionales del centro de convivencia, respetando los principios de planeación, economía, transparencia y responsabilidad que rigen la contratación pública. La implementación de estas estrategias también contribuirá a optimizar la inversión pública, asegurar la calidad del servicio y promover un entorno digno para los beneficiarios del centro.

7. EN CONCLUSIÓN

El análisis del sector para la contratación de la compra de equipos de dotación para el centro de convivencia evidencia una oferta variada y competitiva en el mercado, con varios proveedores que cumplen con los requisitos técnicos y de calidad necesarios para este tipo de adquisición. La disponibilidad de electrodomésticos como neveras, lavadoras, neveras otros elementos esenciales es amplia, lo que permite seleccionar opciones que garanticen eficiencia energética, durabilidad y buen respaldo posventa.

Además, se identificó que el sector presenta condiciones favorables en cuanto a tiempos de entrega, garantías y precios ajustados a los presupuestos públicos, lo cual facilita una contratación efectiva y transparente. La adquisición de estos equipos contribuirá significativamente al fortalecimiento del funcionamiento del centro de convivencia, mejorando la



calidad de vida de los usuarios y asegurando un ambiente adecuado para el desarrollo de actividades personales, sociales y comunitarias.

Por lo tanto, se concluye que existen las condiciones necesarias para llevar a cabo el proceso de contratación, asegurando la pertinencia, eficiencia y legalidad de la compra.

Dado en el Espinal, en el mes de Julio de 2025.

Cordialmente,

MAYRA DERLY SANCHEZ CAVIEDES
Profesional Grupo de Bienestar al Aprendiz.