ESTUDIO DEL SECTOR

CONTRUCCIÓN E INSTALACIÓN DE SISTEMAS ELECTRICOS

1. Identificación y Contexto del Sector de construcciones.

1.1. Productos incluidos en el sector: El sector de la construcción de edificaciones en Colombia incluye una amplia gama de productos y materiales esenciales para la edificación de viviendas, oficinas, edificios comerciales e industriales. Los productos más relevantes son:

- Materiales de construcción: cemento, ladrillos, acero, cal, arena, gravas, piedra, vidrio, y madera.
- Sistemas eléctricos y de fontanería: cables, conductores, interruptores, luminarias, sistemas de tuberías, grifos, válvulas, etc.
- Equipos y maquinaria: excavadoras, grúas, mezcladoras de cemento, y maquinaria pesada.
- Acabados y revestimientos: cerámica, pintura, acabados en madera, papel tapiz, entre otros.
- Mobiliario y accesorios: puertas, ventanas, sanitarios, y sistemas de calefacción y aire acondicionado.

1.2. Agentes que componen el sector: El sector de la construcción de edificaciones en Colombia involucra diversos actores que influyen directamente en la cadena de producción y ejecución de proyectos. Entre los principales agentes están:

- Constructores y contratistas: empresas encargadas de la ejecución física de los proyectos.
- Proveedores de materiales: empresas que suministran los productos esenciales como cemento, ladrillos, acero, etc.
- Arquitectos e ingenieros: profesionales encargados del diseño y supervisión de la obra.
- Gobierno y entidades públicas: involucrados en la regulación del sector, el otorgamiento de licencias y el control de la normativa de construcción.
- Financieras y bancos: entidades que facilitan el financiamiento para la construcción, especialmente en proyectos de gran escala.
- Consumidores: individuos o empresas que demandan nuevas edificaciones, ya sea para vivienda o uso comercial.

1.3. Gremios y asociaciones que participan en el sector: En Colombia existen varios gremios y asociaciones que representan y apoyan al sector de la construcción de edificaciones:

- Camacol (Cámara Colombiana de la Construcción): organización que agrupa a empresas del sector de la construcción y promueve la competitividad y sostenibilidad del sector.
- Fiduciarias de la construcción: entidades que facilitan la financiación y gestión de proyectos inmobiliarios.
- ACOPAC (Asociación Colombiana de Productores de Cemento): gremio que agrupa a las principales productoras de cemento en Colombia.

- Andesco: Asociación Nacional de Empresas de Servicios Públicos y Comunicaciones, que regula los servicios relacionados con el sector de la construcción como energía y agua.
- Asocaña: gremio que también influye en la construcción, especialmente en obras que requieren materiales derivados del azúcar y otros productos agroindustriales.

1.4. Cifras totales de venta: El sector de la construcción en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, especialmente en el segmento de la vivienda de interés social (VIS) y el comercial. Algunas cifras relevantes incluyen:

- Ventas en el sector inmobiliario: En 2021, el sector de la construcción y la venta de viviendas generó un crecimiento del 16% con relación al año anterior.
- Inversión pública: Según el Ministerio de Hacienda, en 2020 el gobierno colombiano invirtió más de $12 billones en infraestructura pública, lo que incluye edificaciones públicas.
- Proyectos residenciales: Se han incrementado tanto las ventas de apartamentos como la construcción de proyectos de VIS, debido a incentivos fiscales y programas como Mi Casa Ya.

1.5. Perspectivas de crecimiento, inversión y ventas: El futuro del sector de la construcción de edificaciones en Colombia se ve con un crecimiento moderado, con un enfoque en la construcción de vivienda social y la urbanización en ciudades intermedias. Las perspectivas incluyen:

- Incentivos gubernamentales: A través de programas como Mi Casa Ya, y Proyectos de Vivienda de Interés Prioritario (VIP), que han sido un motor de crecimiento en el sector.
- Proyectos de infraestructura: El gobierno está implementando un plan de inversión en infraestructura para mejorar las condiciones de vivienda y generar empleo.
- Crecimiento en la construcción comercial: Los proyectos de oficinas y comercios en grandes ciudades como Bogotá, Medellín y Barranquilla continúan siendo atractivos.
- Sostenibilidad: Aumento de la demanda de edificaciones sostenibles y ecológicas, impulsadas por la conciencia ambiental y políticas como las normas de eficiencia energética.

1.6. Variables económicas que pueden afectar el abastecimiento o los precios en el sector: Diversas variables económicas pueden afectar al sector de la construcción en Colombia, especialmente en términos de precios de materiales y mano de obra:

- Inflación: Aumento en el precio de los materiales y productos básicos utilizados en la construcción.
- Variación del SMMLV (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente): Impacto en los costos laborales para los trabajadores del sector.
- Tasa de cambio: Afecta a los importadores de materiales que provienen del exterior, como equipos de maquinaria pesada o ciertos productos específicos.
- Tipo de interés: Los préstamos para construcción o compra de vivienda se ven directamente afectados por los cambios en las tasas de interés.

1.7. Cadena de producción y distribución: La cadena de producción y distribución de los materiales de construcción en Colombia es bastante amplia y está compuesta por varios niveles:

- Extracción de materias primas: Incluye la minería de materiales como arena, cemento y cal.
- Fabricación de materiales: Fábricas que producen cemento, ladrillos, acero, etc.
- Distribuidores mayoristas: Empresas que compran materiales al por mayor y los distribuyen a contratistas y proyectos de construcción.
- Minoristas y ferreterías: Venta de productos al público en general, incluidos los materiales para reformas o proyectos pequeños.
- Construcción y edificación: La etapa final donde las empresas de construcción compran los materiales para llevar a cabo los proyectos de construcción.

1.8. Materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios: Las materias primas esenciales para la construcción de edificaciones incluyen:

- Cemento: La demanda de cemento varía según el crecimiento de la construcción residencial y comercial.
- Acero y varilla: El precio del acero se ve influenciado por el mercado global y la demanda interna.
- Arena y piedra: Utilizados para la fabricación de concreto, sus precios están ligados a la oferta local.
- Madera y otros materiales de acabado: Los precios de estos materiales dependen de la oferta de recursos naturales y la demanda de productos de construcción ecológicos.

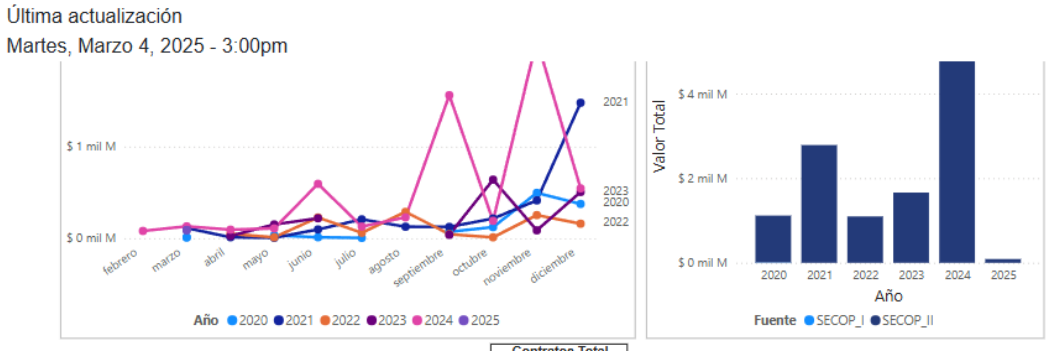
1.9. Dinámica de importaciones y contrabando: El sector de la construcción en Colombia se ve afectado por las importaciones y el contrabando, especialmente de materiales de alta calidad o especializados:

- Importaciones: Productos como maquinaria pesada, materiales de acabados y ciertos componentes eléctricos provienen de mercados internacionales como China y Estados Unidos.
- Contrabando: Aunque ha habido esfuerzos para erradicarlo, aún existen productos como cemento de baja calidad o materiales de construcción no certificados que ingresan al país de manera ilegal, afectando la calidad de los proyectos y la competencia en el mercado.

1.10. Comportamiento del gasto histórico:

En el análisis de cómo la entidad ha adquirido históricamente (del año 2020 a 2024) productos de construcción, se encontraron los siguientes datos:

1.10.1. Estudio de la demanda de la entidad:
1.10.2. Análisis del Gasto del SENA en materiales para construcción (2020-2024)

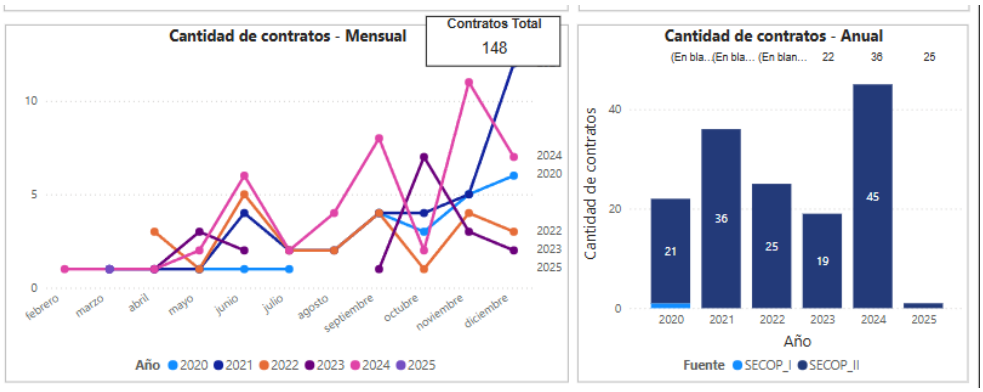


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

- **Gasto Mensual (2020 - 2025):**
- Tendencia general: Se observa una gran fluctuación en los valores de gasto mensual a lo largo de los años, con un aumento significativo en algunos meses de los años 2022 y 2023.
- Picos de gasto: El gráfico muestra un pico destacado en el año 2023 (marzo), con un gasto mensual elevado, mientras que en los otros años, el gasto es más regular y moderado, con picos menores en el mismo periodo.
- Estabilidad en 2024 y 2025: Los años 2024 y 2025 presentan gastos más estables durante los primeros meses, con picos menores a comparación de 2023, lo que podría indicar una planificación más controlada o un desgaste en la necesidad de compras en la primera parte de esos años.

- **Gasto Anual (2020 - 2025):**
- Aumento en 2023: En 2023, se refleja un aumento significativo del gasto (aproximadamente 3,5 millones de pesos), lo que coincide con el aumento de la compra en los primeros meses de 2023. Este comportamiento podría estar relacionado con proyectos grandes o demandas más intensivas de materiales de construcción por parte del SENA en ese año.
- Caída en 2024 y 2025: Los años 2024 y 2025 presentan una caída notoria en el gasto anual, especialmente en comparación con el año 2023, lo que podría indicar una planificación más eficiente o una reducción en la cantidad de proyectos de construcción en esos años. Esta disminución podría reflejar un control de recursos más estricto o el cumplimiento de metas en años previos.

1.10.3. Análisis del Gasto en Contratos - SENA (2020-2024)

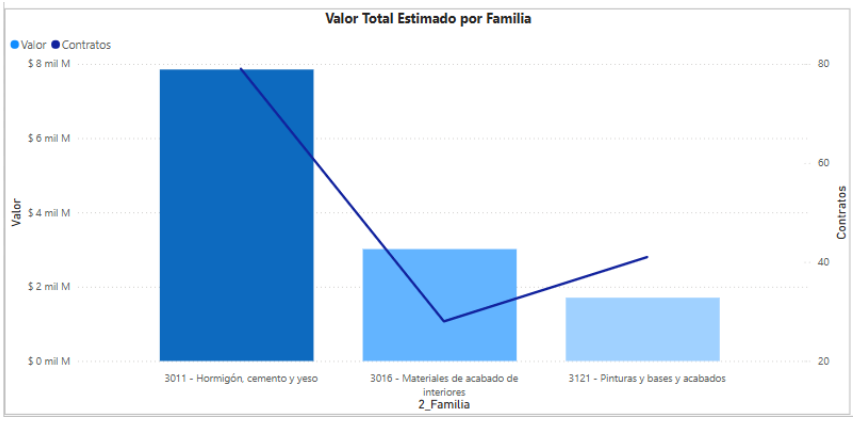


Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

La gráfica refleja un comportamiento fluctuante en la cantidad de contratos a lo largo de los años, con un pico significativo en 2024. Esta tendencia podría ser indicativa de un aumento en la ejecución de proyectos de construcción para nuevas edificaciones, renovación de infraestructura o adquisición de materiales especializados en los años de mayor actividad. Además, los picos de contratos en ciertos meses indican que las compras y las contrataciones se realizan en función de las necesidades específicas de los proyectos, lo que sugiere una planificación anticipada por parte del SENA en algunos periodos.

El análisis sugiere que el SENA ha ajustado sus estrategias de compra y contratación para optimizar los recursos en 2025, con un enfoque más centrado en proyectos de mediana escala o enfocados en ciertos períodos del año.

1.10.4. Valor Total Estimado por Familia



Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

La gráfica muestra la distribución de los valores en tres familias específicas de materiales:

1. **3011 - Hormigón, cemento y yeso**

   - Esta familia tiene una gran participación en el gasto del SENA, representando una porción significativa del valor total estimado.
   - Hormigón y cemento son esenciales para las estructuras de construcción y proyectos formativos que requieren procesos de fundición y construcción de bases. Esto sugiere que el SENA ha priorizado la adquisición de estos materiales para procesos formativos que involucren prácticas de construcción en edificaciones.
   - El valor estimado es alto, lo que puede indicar un gran volumen de contratos para proyectos de formación técnica en áreas como construcción de edificaciones, donde se requieren grandes cantidades de cemento y hormigón.

2. **3016 - Materiales de acabado de interiores**

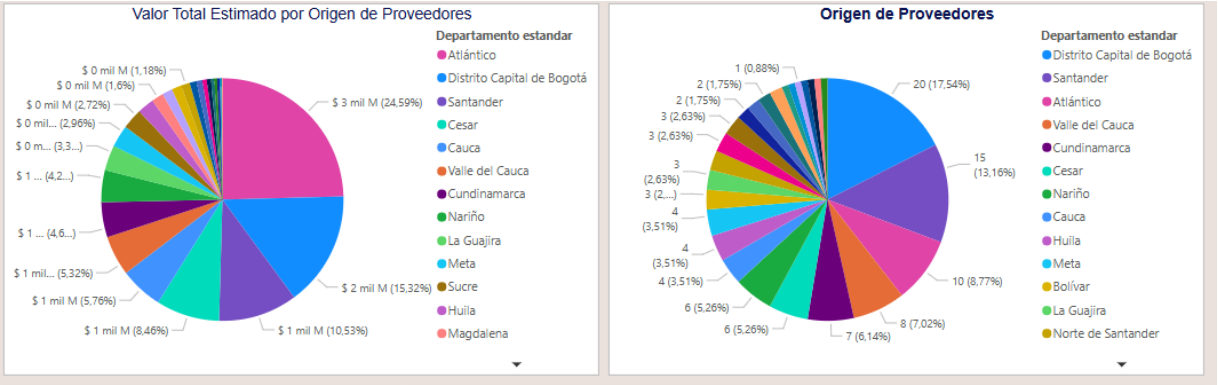
   - Esta familia incluye materiales para acabados de interiores, como yeso, morteros y otros productos de acabado que se utilizan en las últimas etapas de la construcción.
   - El valor estimado es considerablemente menor que el de hormigón y cemento, lo que refleja una menor prioridad en la compra de estos materiales en comparación con los materiales para la estructura. Sin embargo, esta categoría sigue siendo importante para los procesos formativos, ya que los estudiantes en programas de construcción deben aprender las técnicas de acabado y renovación de interiores.
   - La caída abrupta en el valor de esta familia en el gráfico sugiere que, aunque se han comprado estos materiales, la cantidad de contratos en esta categoría es más reducida que para los materiales de construcción básica.

3. **3121 - Pinturas y bases y acabados**

   - Esta familia está relacionada con los materiales para los acabados finales de las obras, como las pinturas y otros productos para mejorar la apariencia estética de las edificaciones.
   - El valor estimado en esta familia es bajo, lo que podría indicar que las compras de estos materiales son más limitadas y no tan frecuentes en comparación con los materiales estructurales y de acabado de interiores.
   - Sin embargo, son igualmente importantes para el desarrollo de habilidades formativas en los estudiantes, ya que estos materiales son necesarios para que los aprendices realicen los acabados estéticos en sus prácticas.

1.11. Estudio de la oferta de la entidad:

1.11.1. Distribución Geográfica de los Proveedores:



Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El gráfico sugiere que las compras del SENA se realizan en diferentes regiones del país, lo que puede indicar un esfuerzo por descentralizar las adquisiciones e incluir proveedores locales. Esto es beneficioso para fomentar el desarrollo de las economías regionales y asegurar que el SENA tenga acceso a una oferta variada y competitiva.

Aunque Bogotá y Atlántico son predominantes, otras regiones como Cesar, Meta, Huila y Cundinamarca también presentan una participación creciente, lo que refleja una distribución más amplia del origen de los proveedores, asegurando que el SENA pueda obtener los productos necesarios de varias zonas geográficas.

2. Identificación y Contexto del Sector de instalación de sistemas eléctricos residenciales.

2.1. Productos incluidos en el sector: El sector de Instalación de Sistemas Eléctricos Residenciales incluye productos y servicios relacionados con el diseño, la instalación y el mantenimiento de sistemas eléctricos en viviendas. Los productos clave incluyen:

- ✓ Cables y conductores eléctricos (de diferentes calibres y para diferentes aplicaciones)
- ✓ Interruptores y tomacorrientes
- ✓ Disyuntores y fusibles
- ✓ Tableros de distribución eléctrica
- ✓ Lámparas y focos (incluyendo LEDs)
- ✓ Sistemas de energía renovable como paneles solares
- ✓ Tuberías y conduits (PVC, metálicos)
- ✓ Herramientas eléctricas para la instalación y mantenimiento de sistemas eléctricos
- ✓ Barras de tierra y sistemas de puesta a tierra.

2.2. Agentes que componen el sector: Los principales agentes en el sector de instalación de sistemas eléctricos residenciales son:

- ✓ **Proveedores de materiales eléctricos:** Fabricantes y distribuidores de cables, interruptores, tableros eléctricos, herramientas y accesorios.
- ✓ **Contratistas e instaladores:** Empresas especializadas en la instalación de sistemas eléctricos residenciales, que ofrecen servicios de diseño, instalación y mantenimiento.
- ✓ **Fabricantes de equipos de automatización (domótica):** Fabricantes de sistemas para controlar la iluminación, seguridad y otros dispositivos eléctricos de manera remota.
- ✓ **Distribuidores de sistemas solares:** Empresas que proveen paneles solares, inversores y otros equipos relacionados con la energía renovable.
- ✓ **Gobierno y entes reguladores:** Entidades gubernamentales que establecen normas y regulaciones para la instalación y el uso de sistemas eléctricos, como la Norma RETIE (Reglamento Técnico de Instalaciones Eléctricas) que regula las instalaciones residenciales.

2.3. Gremios y asociaciones que participan en el sector: Existen varias organizaciones y gremios que agrupan a los actores del sector eléctrico en Colombia:

- **ACELCO (Asociación Colombiana de Empresas de Ingeniería Eléctrica, Electrónica y de Telecomunicaciones)**: Representa a empresas y profesionales del sector eléctrico, promoviendo el desarrollo y la mejora de las instalaciones eléctricas.
- **Cámara Colombiana de la Energía**: Agrupa empresas del sector eléctrico, incluyendo aquellas que se dedican a la generación, distribución y comercialización de energía, con implicaciones en la instalación de sistemas eléctricos.
- **FENALCO (Federación Nacional de Comerciantes)**: A través de sus diferentes ramas, apoya a los comercios que proveen los materiales eléctricos necesarios para las instalaciones residenciales.
- **SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje)**: A través de su centro de formación técnica en áreas de electricidad, juega un papel importante en la capacitación de técnicos en el sector.

2.4. Cifras totales de venta: La venta de productos y servicios en el sector de instalación de sistemas eléctricos residenciales está directamente influenciada por el crecimiento de la construcción de viviendas, proyectos de renovación, y la demanda de servicios de mantenimiento eléctrico.

- **Crecimiento de la demanda**: En los últimos años, el mercado ha mostrado un crecimiento moderado impulsado por el aumento de la construcción de viviendas, tanto nuevas como de renovación.

- **Ventas de materiales eléctricos**: El valor de la venta de cables, interruptores, tableros y otros materiales eléctricos sigue una tendencia positiva con un crecimiento anual del mercado de materiales eléctricos en promedio de 3-5%.

- **Crecimiento de sistemas de energía renovable**: En los últimos años, ha habido un incremento en la venta e instalación de **sistemas solares residenciales**, gracias a los incentivos del gobierno y la creciente conciencia ecológica.

2.5. Perspectivas de crecimiento, inversión y ventas

- **Crecimiento proyectado**: Se espera que el sector crezca un **5-7% anual** en los próximos 3-5 años debido al aumento de la demanda de instalaciones residenciales, tanto para **nuevas viviendas** como para proyectos de **renovación de infraestructuras**.

- **Inversión en energías renovables**: La instalación de **sistemas solares residenciales** y otras soluciones de **energía renovable** presenta un potencial de crecimiento, especialmente en áreas con alta radiación solar.

- **Desarrollo de tecnologías inteligentes**: Se espera un aumento en la demanda de **sistemas de automatización** y **domótica** en las viviendas, lo que traerá una **inversión adicional** en este tipo de tecnología.

2.6. Variables económicas que pueden afectar el abastecimiento o los precios en el sector

- **Inflación**: La inflación afecta el precio de los materiales eléctricos, lo que puede aumentar los costos de instalación y disminuir la **rentabilidad** de los proyectos.

- **Variación del SMMLV (Salario Mínimo Mensual Legal Vigente)**: Como muchos de los instaladores y técnicos eléctricos son trabajadores directos, el aumento en el salario mínimo podría incrementar el costo de los servicios de instalación.

- **Tasa de cambio**: La fluctuación en la tasa de cambio afecta el precio de materiales importados (por ejemplo, cables, interruptores de marcas extranjeras, herramientas especializadas), lo que puede generar **incrementos en los costos** de los proyectos.

- **Regulaciones y normativas**: El cumplimiento de normas como la **RETIE** o los **incentivos gubernamentales** para energías renovables puede generar cambios en los costos de instalación, dependiendo de los incentivos o penalidades asociadas.

2.7. Cadena de producción y distribución

- **Fabricación de productos eléctricos**: Los fabricantes locales producen una gran parte de los materiales eléctricos como cables, interruptores, y tableros. Sin embargo, ciertos productos de alta tecnología o componentes especializados se importan.

- **Distribución**: Los distribuidores mayoristas juegan un papel clave en la cadena de suministro. Existen muchas **tiendas especializadas** que proveen materiales tanto a profesionales de la instalación como a consumidores finales.

- **Instalación**: Las empresas de instalación son responsables de **la mano de obra** para realizar las instalaciones de sistemas eléctricos residenciales, lo que representa una parte significativa del costo final del proyecto.

2.8. Materias primas necesarias para la producción y la variación de sus precios

- **Cobre**: Utilizado en cables y alambres eléctricos, su precio es muy sensible a las fluctuaciones del mercado internacional.

- **Plástico y PVC**: Utilizados en la fabricación de tuberías y aislamiento de cables, cuyo costo también puede verse afectado por la **demanda de plásticos** y sus derivados.

- **Aluminio**: Otro material esencial en la fabricación de cables eléctricos, cuya disponibilidad y precio están sujetos a cambios en el mercado global de metales.

- **Componentes electrónicos**: Como interruptores y disyuntores, cuyo costo depende de los avances tecnológicos y de la **producción internacional**.

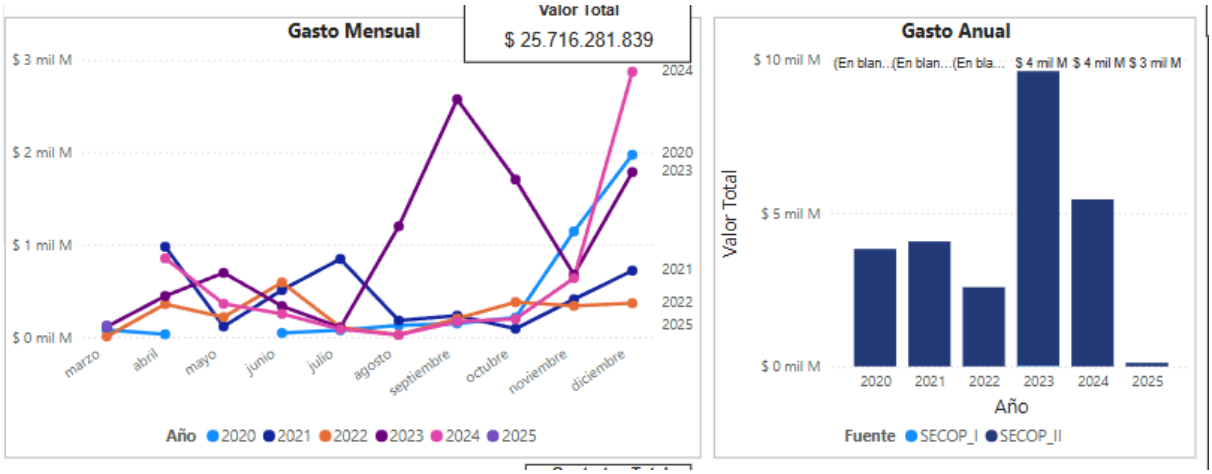
2.9. Dinámica de importaciones y contrabando, en caso que aplique

- **Importaciones**: El sector depende en gran medida de **productos importados**, especialmente para componentes eléctricos especializados que no se fabrican localmente. Los **cables y componentes electrónicos** de alta tecnología suelen ser importados de países como **China, Estados Unidos** y algunos países europeos.

- **Contrabando**: El contrabando de **materiales eléctricos** es un problema en algunas regiones, lo que afecta la competitividad y la calidad del mercado. Sin embargo, las autoridades están implementando estrategias para **combatir el contrabando**, con énfasis en la **inspección y control** de productos importados.

2.10. Estudio de la demanda de la entidad:

2.10.1. Análisis del Gasto del SENA en materiales eléctricos residenciales (2020-2024)



Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

Gasto Mensual:

- Fluctuación en los meses: En el gráfico de gasto mensual, se observa un comportamiento altamente fluctuante en las compras a lo largo del año.
- Pico de gasto en diciembre de 2024: Este mes muestra un aumento drástico, lo que puede indicar un aumento en la adquisición de artefactos de iluminación, equipos eléctricos

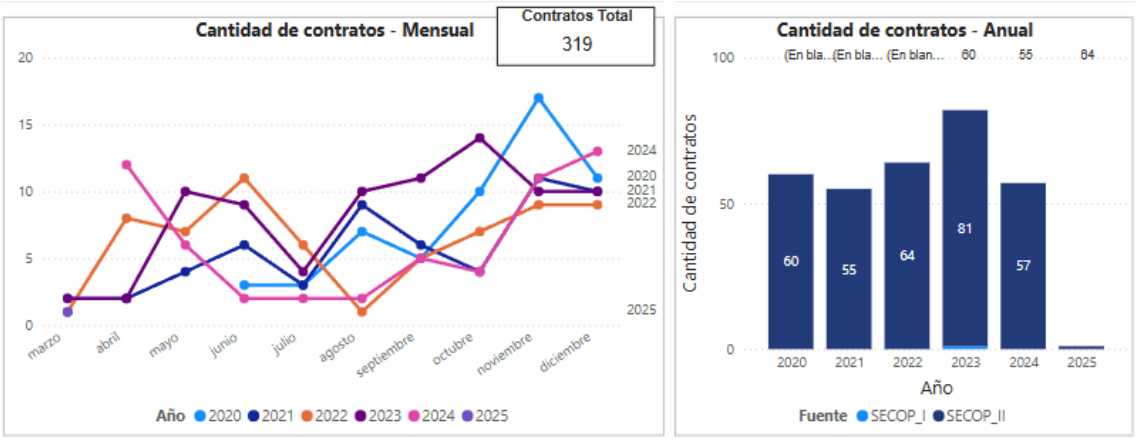
o accesorios al final del año, posiblemente debido a la planificación de proyectos o necesidad de cumplir con presupuestos antes de cerrar el ejercicio fiscal.

- Bajos niveles en los primeros meses: Los meses de enero, febrero y marzo muestran niveles de gasto muy bajos, lo que podría reflejar una baja actividad de compras en los primeros trimestres del año, posiblemente por ajustes presupuestarios o el inicio de proyectos que se desarrollarán en meses posteriores.

Gasto Anual:

- Pico significativo en 2023: El gasto más alto se registró en 2023, con un incremento considerable en comparación con otros años. Esto podría estar relacionado con grandes adquisiciones de sistemas de iluminación, dispositivos y suministros de manejo de cables eléctricos o equipos eléctricos, los cuales fueron necesarios para nuevos proyectos de infraestructura o ampliación de instalaciones.
- El aumento en 2023 podría estar relacionado con una expansión o renovación de equipos en el SENA para los proyectos formativos en áreas técnicas.
- En comparación con otros años, 2020, 2021, y 2022 presentan gastos más moderados. Esto podría indicar que durante esos años no hubo adquisiciones masivas de estos tipos de equipos, o que las compras fueron más distribuidas a lo largo del tiempo.
- En 2024 el gasto sigue siendo alto, pero con una caída en comparación con 2023, lo que podría implicar una reducción de compras de grandes equipos eléctricos o una optimización de recursos.

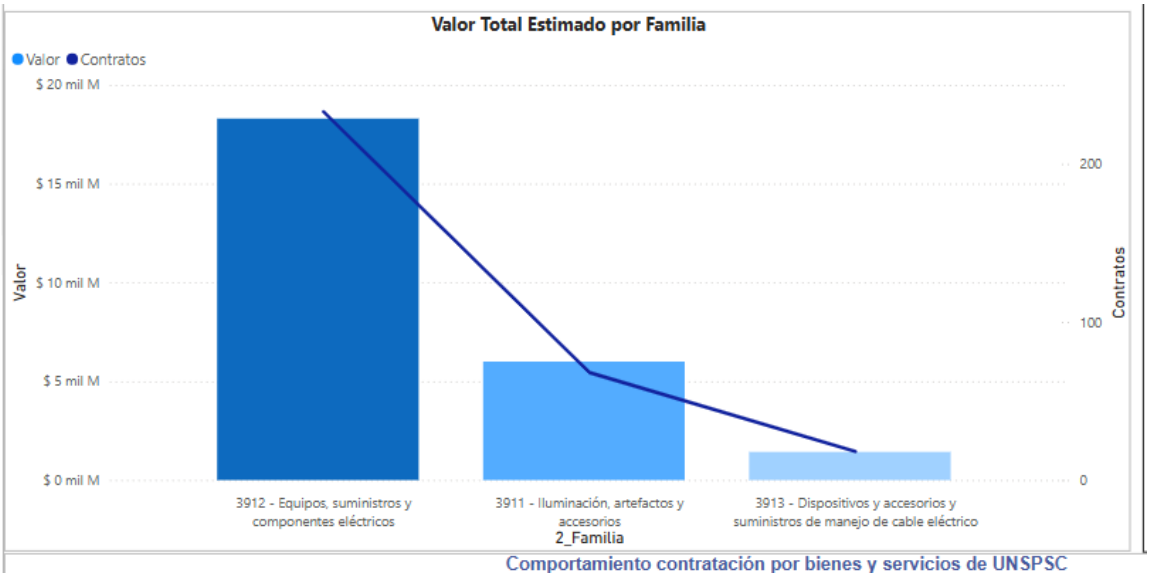
2.10.2. Análisis del Gasto en Contratos - SENA (2020-2024)



Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

El gráfico sugiere que el sector de instalación de sistemas eléctricos residenciales ha tenido un crecimiento constante en la cantidad de contratos, con un pico notable en 2023. La estacionalidad y la variabilidad mensual reflejan los ciclos naturales del sector, influenciados por la demanda de proyectos de construcción y mantenimiento. Aunque la proyección para 2025 es baja en términos de contratos, es probable que esta cifra cambie a medida que avance el año y se registren nuevos proyectos.

2.10.3. Valor Total Estimado por Familia



Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

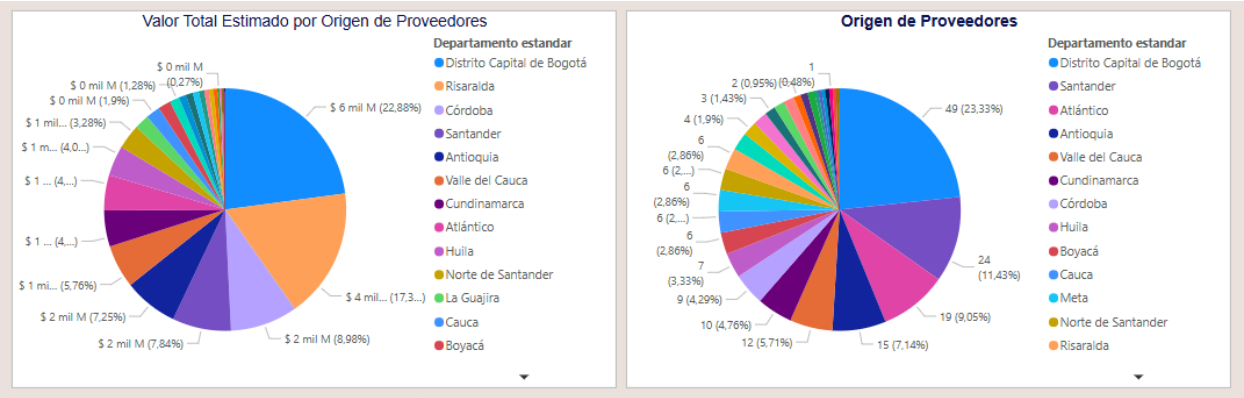
Equipos, suministros y componentes eléctricos (3912) representa una gran parte del gasto estimado, con un valor de compra significativamente más alto en comparación con las otras dos categorías de productos. Este valor refleja la importancia de los equipos eléctricos en los proyectos de instalación de sistemas eléctricos residenciales y comerciales.

Iluminación, artefactos y accesorios (3911) ocupa el segundo lugar en valor, aunque con un monto mucho más bajo que los equipos eléctricos. Esto indica que, aunque la iluminación es crucial para los proyectos, los equipos eléctricos como cables, transformadores y paneles son, con diferencia, los elementos más adquiridos en este sector.

Dispositivos y accesorios de manejo de cable eléctrico (3913) tiene un valor de compra significativamente más bajo, indicando que estos elementos son adquiridos en menores cantidades, tal vez debido a que son accesorios más pequeños en comparación con los equipos y sistemas principales.

2.11. Estudio de la oferta de la entidad:

2.11.1. Distribución Geográfica de los Proveedores:



Fuente: https://www.colombiacompra.gov.co/content/herramienta-de-visualizacion-para-el-analisis-de-la-demanda-y-de-la-oferta

Bogotá como punto central de adquisición: La capital del país sigue siendo el centro principal de suministro y adquisición de productos para la instalación de sistemas eléctricos residenciales y comerciales. Esto resalta la importancia de fortalecer la relación con proveedores ubicados en Bogotá, tanto por valor de compra como por número de contratos.

Oportunidades de diversificación en otras regiones: Aunque Bogotá domina, la participación de otras regiones como Santander, Antioquia, y Cundinamarca sugiere que hay una oportunidad de diversificación. Las empresas de instalación de sistemas eléctricos podrían considerar explorar proveedores en otras regiones para aprovechar los costos de transporte o las ofertas locales.

Mercado consolidado en varias regiones: La presencia de varios proveedores a nivel nacional asegura una oferta amplia y competitiva, lo que beneficia a los clientes en términos de precio, calidad y plazos de entrega.