



ANÁLISIS DEL SECTOR SELECCIÓN ABREVIADA - SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA

ESTUDIOS PREVIOS SELECCIÓN ABREVIADA MODALIDAD DE SUBASTA INVERSA ELECTRÓNICA POR MONTO AGOTABLE PARA CONTRATAR LA ADQUISICIÓN DE COLCHONETAS Y ALMOHADAS, KIT DE ASEO HOMBRE, PARA LA POBLACIÓN PRIVADA DE LA LIBERTAD -PPL DEL COMPLEJO PENITENCIARIO Y CARCELARIO CON ALTA SEGURIDAD DE IBAGUÉ PICALÉÑA – INCLUYE PABELLÓN DE RECLUSIÓN ESPECIAL - COIBA.

ASPECTOS GENERALES ECONOMICOS

Factores que impulsan el mercado de espumas de consumo

Creciente urbanización y vida en espacios reducidos.

Los espacios habitables suelen reducirse y volverse más estrechos a medida que las ciudades crecen. La tendencia del mercado de la espuma de consumo es más visible en ciudades densamente pobladas con precios inmobiliarios elevados, lo que conlleva la construcción de apartamentos y residencias más pequeños. Los espacios reducidos requieren muebles y ropa de cama multifuncionales que ahorren espacio, los cuales suelen incorporar materiales de espuma. Los sofás cama y los futones son soluciones populares en entornos metropolitanos con espacio limitado. Estos muebles cumplen dos funciones: sirven como sofás durante el día y se pueden convertir en camas por la noche. Estos muebles convertibles incluyen colchones y cojines de espuma que brindan comodidad y soporte.

Según la ONU, la población urbana mundial habrá superado los 4.500 millones de personas en 2022 y seguirá creciendo. Se Los productos a base de espuma que se adaptan a las exigencias de la vida en espacios reducidos tienen una gran demanda a medida que aumenta la población urbana y los espacios habitables se vuelven más limitados.

RESTRICCIONES DEL MERCADO DE ESPUMAS DE CONSUMO

AUMENTO DEL COSTO DE LAS MATERIAS PRIMAS

El sector de fabricación de espuma depende en gran medida de ciertas materias primas, principalmente petroquímicos, necesarias para producir productos de espuma como la espuma de poliuretano. Como resultado, las fluctuaciones en los precios de las materias primas pueden afectar considerablemente los costos de fabricación y la rentabilidad. La espuma de poliuretano, uno de los productos de consumo más utilizados, se basa en polioles derivados de productos petroquímicos y isocianatos.

Los precios de estas materias primas pueden ser muy volátiles, influenciados por los precios del petróleo y la dinámica de la oferta y la demanda. Por ejemplo, tras la pandemia de COVID-19, la industria petroquímica experimentó problemas de suministro y fluctuaciones en los precios del petróleo. Esto afectó el costo de producción de la espuma de poliuretano, lo que podría generar precios más altos para los productos fabricados con este material. El aumento de los costos de las materias primas puede repercutir directamente en los precios de los productos de consumo fabricados con espuma, haciéndolos potencialmente menos accesibles para los consumidores que buscan precios bajos.

OPORTUNIDADES DE MERCADO DE LA ESPUMA DE CONSUMO

PRODUCTOS SOSTENIBLES Y ECOLÓGICOS

El sector de la espuma de consumo se centra cada vez más en la solución de problemas medioambientales mediante la producción y promoción de productos de espuma más sostenibles y ecológicos. Esto concuerda con las iniciativas globales para reducir el impacto ambiental de muchas empresas, como la fabricación de espuma. Algunos fabricantes de espuma están creando nuevos productos con componentes reciclados, incluyendo residuos de espuma pos consumo. Las empresas pueden reducir los residuos y disminuir el impacto ambiental de sus operaciones reciclando la espuma. Según datos de la Coalición para el Reciclaje de Espuma, los programas de reciclaje de espuma han logrado desviar eficazmente los productos de espuma de los vertederos. En Estados Unidos, por ejemplo, la tasa de reciclaje de embalajes de espuma aumentó del 12 % en 2013 al 18 % en 2019.

Además, certificaciones como CertiPUR-US para materiales de espuma y OEKO-TEX Standard 100 para textiles ayudan a identificar artículos que cumplen con ciertos estándares ambientales y de seguridad. Los fabricantes pueden usar estas certificaciones para demostrar su compromiso con la sostenibilidad. Los consumidores buscan productos de espuma ecológicos, ya que su conciencia sobre los problemas ambientales y la huella de carbono de los artículos ha aumentado. Las marcas que destacan productos y procesos de fabricación ecológicos pueden atraer a clientes con conciencia ambiental. Este cambio hacia las espumas ecológicas beneficia no solo al medio ambiente, sino también a las empresas, al permitirles diferenciarse y acceder a un segmento de mercado en crecimiento centrado en la sostenibilidad.

ANÁLISIS SEGMENTARIO

EL MERCADO GLOBAL DE ESPUMAS PARA EL CONSUMIDOR SE SEGMENTA SEGÚN EL TIPO Y LA APLICACIÓN.

Espuma flexible Es un tipo de material de espuma reconocido por su flexibilidad y maleabilidad. Su estructura de celda abierta hace que las celdas de espuma estén interconectadas, lo que permite que el material se comprima y deforme. Colchones, almohadas y muebles tapizados utilizan espuma flexible. La espuma de látex natural generada a partir de la savia de los árboles de caucho y los productos reciclados son dos soluciones sostenibles para la espuma flexible. La espuma rígida es un material de espuma que se distingue por su estructura fuerte e inflexible. También se conoce como espuma de poliuretano rígida (RPUF) o espuma rígida. Tiene una estructura de celda cerrada, lo que significa que las celdas de espuma están rodeadas por paredes sólidas, lo que resulta en una forma dura y estable. El panel de espuma de poliuretano es una espuma rígida prominente que se usa frecuentemente en edificios para aislamiento. Los paneles de espuma de base biológica a partir de ingredientes como aceite de soja o paneles de espuma con contenido reciclado son alternativas sostenibles a la espuma rígida de poliuretano estándar.

El segmento puede subdividirse aún más mediante la aplicación. En Ropa de cama y muebles, Automoción, Electrónica de consumo y electrodomésticos, Calzado, Artículos deportivos y recreativos, y Otros.

La ropa de cama y los muebles son las aplicaciones más comunes. Los materiales de espuma utilizados en productos de ropa de cama como colchones, almohadas y cubrecolchones, así como en muebles como sofás, sillas y cojines, se incluyen en esta sección. Los materiales de espuma utilizados en camas y muebles deben proporcionar comodidad, soporte y durabilidad. La espuma debe ser una superficie cómoda para dormir o sentarse que mantenga su forma con el tiempo. Los materiales de espuma se utilizan en automóviles, incluyendo asientos, revestimientos



interiores, insonorización y [aislamiento](#). La espuma para automóviles debe proporcionar comodidad, absorción de impactos y aislamiento acústico y térmico. Además, debe cumplir con todas las normas y requisitos de seguridad aplicables.

Análisis regional

El análisis del mercado mundial de espumas de consumo se realiza en Norteamérica, Europa, Asia-Pacífico, Oriente Medio y África, y Latinoamérica.

América del Norte domina el mercado global.

América del Norte domina el mercado global y se espera que crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 4,70%. Se prevé que el aumento de la demanda de espuma por parte de diversos sectores y la creciente presencia de empresas globales de espuma de poliuretano impulsen el mercado de espuma para el consumidor en la región. El mercado norteamericano de espuma para el consumidor se caracteriza por una amplia gama de productos a base de espuma que satisfacen las necesidades de comodidad, seguridad y conveniencia de los consumidores. Según su finalidad, estos productos de espuma se fabrican con diversos materiales como poliuretano, espuma viscoelástica, látex, entre otros.

Gracias a la expansión del comercio electrónico y los canales de venta directa al consumidor (DTC), los consumidores norteamericanos ahora tienen mayor acceso a una amplia gama de artículos de espuma en línea, incluyendo colchones y muebles. Muchos fabricantes de espuma norteamericanos están invirtiendo en procesos y materiales sostenibles para abordar las preocupaciones ambientales y satisfacer la demanda de productos de espuma ecológicos.

Se prevé que la industria de espumas de consumo en Asia-Pacífico crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) sustancial del 5,40% durante todo el período de pronóstico. China, India, Japón y Corea del Sur contribuyen al aumento de la demanda de espuma de consumo en la región. La innovación, la deflación de precios y el aumento de los ingresos familiares han generado una mayor demanda de artículos eléctricos de consumo, lo que contribuye al crecimiento del mercado de espuma de consumo en la región. Los análisis del mercado de espuma de consumo predicen que Asia-Pacífico experimentará el crecimiento más rápido durante el período de pronóstico. La región de Asia-Pacífico se está urbanizando rápidamente, lo que impulsa la demanda de productos a base de espuma, como muebles para espacios reducidos y asientos para automóviles para quienes se desplazan a diario por la ciudad. La rápida urbanización ha incrementado la vida en edificios de gran altura en las principales ciudades asiáticas, como Bombay, Tokio y Pekín. Esta tendencia ha aumentado la demanda de muebles que ahorran espacio, como cojines y colchones de espuma diseñados para espacios reducidos.

Con el auge del comercio electrónico en Asia-Pacífico, los consumidores ahora pueden adquirir fácilmente una amplia variedad de artículos de espuma en línea, incluyendo colchones y muebles, con sencillas opciones de entrega a domicilio. En diversas partes de Asia-Pacífico se están desarrollando materiales de espuma para resistir temperaturas cálidas y húmedas, lo que los hace idóneos para interiores de automóviles y muebles de exterior. Los fabricantes de muebles en países del sudeste asiático con climas tropicales emplean materiales de espuma resistentes a la humedad para evitar la formación de moho y hongos. Como resultado, los muebles de exterior de espuma son adecuados para condiciones húmedas. Muchas de las principales empresas de muebles y automóviles han establecido plantas de fabricación locales en China e India para abastecer el mercado de Asia-Pacífico. La diversificada base de consumidores y el desarrollo del mercado en la región la convierten en un elemento importante y en constante evolución de la industria mundial de la espuma.



La industria europea muestra un crecimiento sustancial con una tasa del 4,50% durante los años de proyección. El mercado europeo es un sector amplio e importante que abarca una gran variedad de productos de espuma para aplicaciones de consumo como ropa de cama, muebles, automoción, electrónica y otros ámbitos. Los consumidores europeos muestran un creciente interés por los productos de espuma ecológicos y duraderos. Muchos buscan productos de espuma elaborados con componentes naturales o certificados, como las espumas con certificación CertiPUR-EU. La normativa REACH (Registro, Evaluación, Autorización y Restricción de Sustancias Químicas) regula a los fabricantes de espuma europeos, limitando el uso de determinados productos químicos en su producción para garantizar la seguridad del consumidor y la protección del medio ambiente. Los fabricantes de espuma europeos invierten en I+D para generar productos innovadores. Algunas empresas europeas, por ejemplo, han creado materiales de espuma con mayor transpirabilidad y capacidad de absorción de la humedad, lo que los hace excelentes para colchones y ropa de cama en climas templados.

El Oriente Medio, África y América Latina Las regiones se caracterizan por su fragmentación, con numerosos actores pequeños y medianos. Sin embargo, se prevé que la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) en Oriente Medio y África (MEA) y Latinoamérica (Latam) crezca un 4,2 % y un 3,9 %, respectivamente. No obstante, unas pocas grandes corporaciones internacionales, como BASF, Dow y 3M, dominan el mercado. Estas empresas invierten en I+D para crear productos de espuma innovadores y están ampliando su capacidad de producción para satisfacer la creciente demanda de la región.

<https://straitresearch.com/es/report/consumer-foam-market>

Perspectivas Económicas de Colombia

La edición más reciente del informe **Perspectivas Económicas de Colombia**, elaborado por *Econosignal*, el área de análisis económico de Deloitte, presenta un panorama de recuperación moderada para 2026 en un entorno de riesgos mixtos y alta incertidumbre global.

En 2025 la economía colombiana creció **2.6%**, impulsada principalmente por la recuperación del consumo y el dinamismo de sectores como **entretenimiento, comercio y administración pública**. No obstante, persisten rezagos en actividades intensivas en capital como **construcción y minería**, reflejando un ciclo de inversión aún débil y una baja ejecución del gasto público en proyectos de infraestructura.

Para 2026, Deloitte proyecta un crecimiento del **2.5%**, soportado por servicios y el gasto público. La inversión continuará mostrando un comportamiento moderado, mientras que la inflación —que inició 2026 en 5.4%— cerraría el año en torno a **6.5%**, evidenciando persistencia en servicios y efectos de indexación asociados al incremento del salario mínimo.

El Banco de la República mantendría una postura monetaria restrictiva, con una tasa de interés que cerraría en **11.25%**, en tanto que la tasa de cambio presentaría una ligera depreciación en la segunda mitad del año, en un contexto de dólar fuerte y riesgo país todavía elevado frente a la región.

En el frente externo, el ingreso total de divisas aumentó **1.2% anual** en 2025, impulsado por exportaciones de servicios, turismo y remesas. Las exportaciones de bienes presentaron caídas en combustibles, compensadas parcialmente por el buen desempeño del café, piedras preciosas y productos agroindustriales.

El mercado laboral continúa mostrando resiliencia en ocupación, aunque con desafíos en calidad del empleo: **44.7%** de los trabajadores reciben menos de un salario mínimo, señal de ajustes en la estructura laboral debido al aumento de costos y a la baja productividad.

En conjunto, la economía avanza apoyada en el consumo y en sectores de servicios, pero con vulnerabilidades asociadas a la inversión y a la persistencia inflacionaria, lo que mantiene el crecimiento sujeto a riesgos tanto internos como externos.

Menos del 60% de los reclusos en Colombia tiene cama propia, advierte la Defensoría

El informe señala que los internos deben dormir en el suelo, pasillos o camas improvisadas.





Apenas el 58,6% de las personas privadas de la libertad en 20 cárceles inspeccionadas por la Defensoría del Pueblo cuenta con cama propia, según alertó la entidad este jueves, al presentar los hallazgos de su Informe de contraste al XIX análisis del Gobierno sobre el estado del Sistema Penitenciario y Carcelario. El dato refleja una situación crítica: muchos reclusos deben dormir en el suelo, en pasillos o en estructuras improvisadas.

Cárceles en Colombia: el déficit de camas golpea la dignidad de los reclusos

El informe fue elaborado a partir de inspecciones **realizadas durante el segundo semestre de 2025 en 20 Establecimientos de Reclusión del Orden Nacional (ERON)**. Estos centros representan el 16% de las cárceles en funcionamiento en el país y albergan a 33.567 personas privadas de la libertad, es decir, cerca del 30% de la población carcelaria nacional.

La situación, sin embargo, tiene una dimensión mayor: **No contar con un lugar propio para dormir agrava las condiciones de convivencia, afecta la salud** y profundiza la sensación de abandono dentro de un sistema que, según la Defensoría, sigue sin resolver problemas básicos.

La entidad documentó déficit de camastros, **insuficiencia de unidades sanitarias y ausencia de espacios adecuados para visitas íntimas**. Estos elementos, aunque pueden parecer asuntos operativos, están relacionados con la dignidad de la pena y con las condiciones mínimas que debe garantizar el Estado a quienes permanecen bajo su custodia.

<https://www.portafolio.co/economia/regiones/menos-del-60-de-los-reclusos-en-colombia-tiene-cama-propia-advierte-la-defensoria-494485>

TÉCNICO

MERCADO DE LOS KIT DE ASEO EN COLOMBIA

El mercado de los kits de aseo en Colombia abarca tanto la higiene personal como el cuidado del hogar, impulsado por un crecimiento sectorial anual cercano al 5% y un consumo per cápita en aumento. Este mercado se divide principalmente en tres segmentos: kits para el hogar, kits de higiene personal y kits especializados para bebés.

Segmentos Principales



- **Kits de aseo para el hogar:** Incluyen detergentes, suavizantes, desinfectantes y limpiadores multiusos. Son muy populares en ventas al por mayor y por internet gracias a marcas tradicionales y distribuidores locales que ofrecen economías de escala.
- **Kits de higiene personal y viaje:** Agrupan elementos básicos como jabón, champú en miniatura, cepillo y pasta dental. Tienen alta demanda para turismo, dotaciones institucionales, programas de caridad y hotelería.
- **Kits de aseo para bebés:** Contienen elementos delicados como cortaúñas de punta roma, cepillos suaves, limas y termómetros. Se comercializan fuertemente en grandes superficies y plataformas de comercio electrónico con precios que varían entre los \$33.990 COP y \$70.000 COP.

Tendencias de Consumo

- **Sostenibilidad y economía:** Los consumidores buscan presentaciones más grandes o rendidoras, además de opciones ecológicas y biodegradables con registro regulatorio.
- **Canales digitales:** El uso de Market-places y redes sociales ha facilitado la comercialización directa de kits armados tanto para hogares como para regalos corporativos o de Bienestar.

SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA DE ASEO EN COLOMBIA

La industria de kits de aseo, cosméticos y cuidado personal en Colombia cerró con ventas totales por USD 6.861 millones, mostrando un crecimiento del 5,4% y un consumo per cápita de \$530.000 COP, consolidándose como un sector estable y de alta prioridad para los hogares del país.

Comportamiento del Mercado y Consumo

- **Crecimiento constante:** El gasto de los hogares en productos de higiene y limpieza se mantiene al alza a pesar de los retos inflacionarios.
- **Producción local:** El país funciona como un importante centro de producción y exportación para América Latina, con exportaciones que superan los USD 880 millones.
- **Canales y formatos:** Los kits de aseo personalizados e institucionales (para viajes, hoteles, hospitales o uso de emergencia) ganan tracción gracias a la versatilidad de marcas nacionales y multinacionales.

Retos de la Industria

- **Costos de insumos:** Las fluctuaciones en las cadenas de suministro internacionales y los precios de materias primas presionan los márgenes de producción.
- **Sostenibilidad:** Mayor exigencia en la incorporación de criterios de economía circular, envases reciclables y reducción de huella de carbono

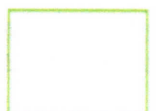
COLCHONETAS Y ALMOHADA			
DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MÍNIMAS		
COLCHONETA Y ALMOHADA	Material de la almohada: espuma en una sola lámina, redondeada.		
	Dimensión de la almohada Ancho y largo 40 x70 ±1 cm.		
	Espesor 8 cm + 2 cm – 0 cm.		
	Densidad almohada 20 kg/m³		
	Dureza almohada mínimo 12		
	Dimensión Colchoneta 190 X 90 cm Tolerancia ± 2		
	Espesor Colchoneta 12 cm Tolerancia + 2 cm – 0 cm		
	Espuma en una sola lámina.		
	Resistencia Colchoneta a la tensión kPa min. 83.		
	Elongación Colchoneta: Mínimo 120 %.		
	Dureza Colchoneta min. 16 a 20		
	Densidad Colchoneta 30 kg/m³		
	Norma de ICONTEC 2019, debidamente certificados por el fabricante, la cual se debe anexar con la propuesta.		
	Garantía Mínima: Para la espuma (5) cinco años a partir de la fecha de entrega.		
	LA COLCHONETA DEBE CUMPLIR CON LA NORMA NTC 2019 DE 2017 debidamente certificados por el fabricante, la cual se debe anexar con la propuesta.		
	CARACTERISTICAS FUNDA COLCHONETA Y ALMOHADA		
	Material de la funda: Tela vinilica		
	Color de la funda: Azul FAC		
	Tabla coordenadas CIEL*a*b* de la tela de un solo tono		
	COLOR	L*	a*
AZUL FAC	23.65	0.64	-11.23
Esta debe presentar una diferencia de color DE cmc (2:1) ≤1,0 cuando se comparen contra las coordenadas de la escala.			
CARACTERISTICAS FUNDA COLCHONETA Y ALMOHADA			
Material de la funda: Tela vinilica			
Color de la funda: Azul FAC			
Tabla coordenadas CIEL*a*b* de la tela de un solo tono			
COLOR	L*	a*	B*
AZUL FAC	23.65	0.64	-11.23
Esta debe presentar una diferencia de color DE cmc (2:1) ≤1,0 cuando se comparen contra las coordenadas de la escala.			
Requisito		Valor	Numeral
Tipo de tejido, tela base		Punto	Visual
Composición soporte (tela base), en % Poliéster		100	5.2
Composición del recubrimiento		PVC	5.2

Peso, en g/m2 Min.	250	5.3
Espesor, en mm Min.	0.30	5.4
Resistencia a la tensión, en N Longitudinal Min. Transversal Min.	302 260	5.5
Resistencia al rasgado, en N Longitudinal Min. Transversal Min.	46 41	5.6
Solidez del color al frote En seco En húmedo	4 4	5.7
Determinación de la composición de la tela	Se debe efectuar de acuerdo con lo indicado en la NTC 481.	
Determinación del espesor	Se debe efectuar de acuerdo con lo indicado en la NTC 3583 numeral 5.4 o NTC 2599 o la ASTM-D-1777	
Determinación de la resistencia a la tensión	Se debe efectuar de acuerdo con lo indicado en la NTC 3583 numeral 5.7.3. Determinación de la resistencia a la tensión hasta la rotura.	
Determinación de la resistencia al rasgado	Se debe efectuar de acuerdo con lo indicado en la NTC 3583 numeral 5.5. Método C. Trapecio	

Funda con cremalleras parte superior para la colchoneta en monofilamento continuo en poliéster, debe ser de mínimo 110 cm de longitud.



Fundas con cremalleras parte lateral para la almohada en monofilamento continuo en poliéster, debe ser de mínimo 40 cm de longitud.



ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA
Kit aseo Hombre	1. MAQUINA DE AFEITAR: CANTIDAD tres (3) Desechable, cuchilla en acero inoxidable Banda lubricante, Mango cubierto de goma, Cabeza flexible o móvil, Empaque individual, con aloe vera y/o vitamina E, Empaque Individual, Registro Sanitario expedido por INVIMA.
	2. PAPEL HIGIÉNICO tres (3) Rollo triple hoja, Empaque individual, Empacado en material que conserve la calidad del producto en condiciones de almacenamiento. Hojas pre cortadas que permiten su fácil desprendimiento. Largo mínimo 35 metros y ancho mínimo de la hoja 8.5 cm. Color blanco.
	3. CREMA DENTAL: Presentación por 100 ml, pasta, Presentación tubo plástico, componente tradicional: INGREDIENTES: Cantidad Uno (1), Mínimo de 132 gramos y/o 100 ml (cm3) contenido neto, Pasta/ Crema, Presentación en tubo plástico. Componente tradicional Componente tradicional Menthol deben estar impresos en caja y tubo Fluoruro De Sodio 0,32% (1450 ppm De Flúor). Ingredientes: Agua/ Aqua, Glicerina/ Glycerin, Silica Hidratada/ Hydrated Silica, Laurilsulfato De Sodio/ Sodium Lauryl Sulfate, Sabor/ Aroma, Goma De Celulosa/ Cellulose Gum, Fluoruro De Sodio/ Sodium Fluoride, Goma Xantán / Xanthan Gum, Sacarina Sódica/ Sodium Saccharin, Dióxido De Titanio (CI77891) / Ci 77891, Pigmento Verde 7 (CI 74260 / Ci 74260, Pigmento Azul 15 (Ci 74160/ Ci 74160, Eugenol. Contiene Fluoruro De Sodio (1450 Ppm De Flúor) (1450 Mg/G De Flúor).
	4. JABÓN DE TOCADOR Cantidad dos (2) Pasta Antibacterial, peso mínimo 110 Grs, su fórmula con óleo de linaza penetra la piel y fortalece las defensas naturales protegiendo de adentro hacia afuera. Elimina el 99.9% de bacterias* naturalmente manteniéndote protegido por hasta 12 horas**. Contiene una mezcla de ingredientes herbales que incluye Té Verde, Romero, Tomillo y Caléndula. INGREDIENTES ACTIVOS: Sodium Oleate / Sodium Palmitate / Sodium Laurate (Jabón de Aqua, Glycerin, Parfum, Sodium Chloride, Linum Usitatissimum (Linseed) Seed Oil, Titanium Dioxide, Tetrasodium EDTA, Etidronic Acid, CI 47005, CI 61570, Pimpinella Anisum (Anise) Fruit Extract, Hexyl Cinnamal, Linalool, Coumarin. Cosmético con diferentes fragancias y envoltura individual, cartulina, Bopp-Bopp Metalizado, Registro sanitario expedido por el INVIMA
	5. DESODORANTE ANTITRASPIRANTE: Cantidad cuatro (4) Desodorante antitranspirante, En gel y/o crema (Hombre), Sobre tipo cojín con contenido mínimo de 8.5 g, Sobre con tapa. Registro Sanitario expedido por INVIMA.
	6. CEPILLO DENTAL, Cantidad Uno (1), Cepillo para Adulto, Cabeza formada, Cabeza con limpiador lengua, Empaque individual, Cuatro hileras de cerdas de nylon, cerda redondeada, ergonómico, cerda mediana, longitud mayor o igual a 11 y menor de 13 mm, mango fijo, lo suficientemente largo para manejarlo con comodidad, con protector de cepillo de dientes.
TOTAL	

Los elementos que componen el kit de aseo hombre debe estar empacado en bolsa plástica transparente, de cierre hermético, calibre 2, con medidas de 30 x 40 cm.

Cada kit debe estar compuesto por:

KIT DE ASEO HOMBRE
Dos (2) JABÓN DE TOCADOR ANTIBACTERIAL
Cuatro (4) DESODORANTE ANTITRANSPIRANTE PRESENTACION Y FRAGANCIA MASCULINA



Una (1) CREMA DENTAL
Tres (3) ROLLOS PAPEL HIGIENICO
Un (1) CEPILLO DENTAL PARA ADULTO
Tres (3) MÁQUINA DE AFEITAR HOMBRE

ESPECIFICACIONES ADICIONALES DEL KIT DE ASEO
1. El supervisor del contrato, debe solicitar al contratista muestra de los elementos antes de la entrega de los mismos y debe constatar que cumplan con las especificaciones técnicas solicitadas y que estos cuenten con registro sanitario. Nota: el Registro debe ser consultado en la página del INVIMA en el link CONSULTA REGISTRO SANITARIO o comunicarse directamente con el INVIMA y presentar el respectivo soporte.
2. Los productos importados deberán tener la traducción al idioma castellano, sobre el modo de empleo y las precauciones particulares de uso, si las hubiere.
3. El texto de los envases y empaques de todos los productos deberá figurar con caracteres indelebles, fácilmente legibles y visibles, como mínimo nombre del producto, el contenido nominal, el número del lote, fecha de elaboración y las sustancias que impliquen riesgo sanitario.
4. Al momento de la entrega de los elementos, la fecha de vencimiento de los mismos no debe ser inferior a un (01) año, en los casos que haya lugar a ello.
5. Cada uno de los elementos debe estar empacado en su envoltura de origen.

- **NOTA 1:** Para la presentación de la oferta económica en el documento denominado “Anexo económico” no se deben utilizar centavos; por lo tanto, el valor unitario y el valor total de la propuesta económica deben presentarse en números enteros
- **NOTA 2:** Los elementos deben estar empacados en su envoltura de origen.
- **NOTA 3:** En caso de productos importados, deberá aparecer la traducción a idioma castellano, sobre el modo de empleo y de las precauciones particulares de uso, si las hubiere.
- **NOTA 4:** En el texto de los envases y empaques de todos los productos deberá figurar con caracteres indelebles, fácilmente legibles y visibles, como mínimo nombre del producto, el número de registro sanitario, el contenido nominal, el número de lote y las sustancias que impliquen riesgo sanitario.
- **NOTA 5:** La entrega de los elementos a contratar se hará sin costo alguno para el establecimiento por concepto de transporte, seguros, embalajes u otros y se debe garantizar el descargue de los elementos en el almacén del complejo, ya que el establecimiento no está en la obligación de suministrar el personal para esta labor.

REGULATORIO

La inflación: ha sido un factor negativo a la hora de cotizar los elementos por que se han incrementado los

precios es el efecto de un aumento generalizado y sostenido en los precios de bienes y servicios, especialmente en los más representativos en los consumos de los hogares del país y esto es lo que permite analizar los componentes y los comportamientos que se dan en una relación de oferta y demanda. En especial la dotación de elementos de cama como colchonetas, cobijas, sabanas y kit de aseo.

Aspectos ambientales: se debe realizar la compra de elementos de dotación, cuyos empaques sean potencialmente reciclables y amigables con el medio ambiente. (Cajas de cartón etc.), suministrar



productos que garanticen un bajo impacto ambiental (detergentes y jabones biodegradables). Suministrar las hojas de seguridad de todos los productos que se compren con el fin de evitar contaminación cruzada. Garantizar un espacio adecuado para almacenar transitoriamente los residuos de post consumo de RESPEL. De acuerdo Con la normatividad ambiental vigente. Suministrar el certificado de disposición final.

ANÁLISIS DEL SECTOR DESDE EL PUNTO DE VISTA JURIDICO:

Dado que el objeto de estos estudios previos está basado en un proceso de selección de un contratista que suministre los bienes objeto del presente proceso, se establece que el mercado es el sector de manufactura y comercio los cuales son manejados por un sin número de proveedores a nivel nacional. Por lo tanto, estamos ante empresas de sectores, cuya actividad u objeto social debe estar sujeto a la reglamentación comercial colombiana, para el caso de las nacionales. Para las extranjeras, las mismas deben estar sometidas a la reglamentación propia del sector.

Las empresas que venden esta clase de bienes están sometidas a las regulaciones legales y controles estatales, razón por lo cual sus efectos jurídicos varían con ocasión al contrato que se celebre; por consiguiente, las empresas que tengan interés en participar en el proceso de contratación deben estar inscritas en la cámara de comercio y en el registro único de proponentes.

Así mismo, dichas empresas deben cumplir con la normatividad vigente sobre normas ambientales, sanitarias y comerciales destinadas al sector. La entrega de los productos objeto del contrato debe ser transportada según la normatividad de Salud Pública y de ambiente vigente, el conductor y auxiliar deben de cumplir con curso de manipulación de alimentos, exámenes de laboratorio, certificado médico, curso, cronograma y evaluación del curso de manipulación de alimentos con vigencia no mayor a un año, dotación completa y limpia; el vehículo debe tener concepto sanitario acorde al producto que transporte con vigencia no superior a un año, en perfecto estado de aseo y manutención del mismo. Al momento resolución 2674 del 2013.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

insumos, entre aquellos proveedores se encuentran personas naturales y jurídicas entre otras. Se pudo determinar que existe un mercado potencial hoy está regulado por la competencia perfecta y se encuentran oferentes que pueden cumplir con los requerimientos y especificaciones técnicas y de calidad de los elementos que se necesitan, para el cumplimiento del objeto contractual.

A efectos de dar a conocer los productos existentes en el mercado encontramos gran variedad de proveedores, tales como PROYECTAR I.C.O, POLIFLEX, ESPUMAS MEDELLIN, y la TVEC entre otros quienes hacen parte de las empresas productoras, comercializadoras y distribuidoras en el suministro de elementos aquí estipulados como ropa de cama.

Además, para esta etapa del análisis del sector se debe contestar básicamente la pregunta.

A. ¿Quién vende?

Los proveedores del bien solicitado en el objeto del proceso de contratación corresponden a empresas del sector industrial quienes son productores y comercializadores. Existe en el mercado local y nacional empresas que cumplen con los bienes requeridos por la entidad quienes son de gran trayectoria, su ubicación se encuentra en gran parte en



las grandes ciudades del país, pero se cuenta con proveedores locales que ofrecen otras garantías en cuanto al sistema logístico para la entrega del producto.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

De acuerdo con la guía, elaborada por Colombia Compra Eficiente para éste tipo de análisis, se han verificado las condiciones en las cuales el COIBA ha adquirido en el pasado el bien o servicio a contratar, utilizando para ello la herramienta tecnológica que brinda el SECOP II y consultando los archivos de la Entidad y de acuerdo a la necesidad real y a efectos de realizar el análisis de la demanda se puede evidenciar de que se adquirieron elementos en oportunidades anteriores de acuerdo al objeto a contratar, bajo la modalidad de mínima cuantía, así mismo se realizaron búsquedas en el Portal Único de Contratación SECOP, sitio web por lo cual se encontraron contratos celebrados con el mismo objeto en otras ciudades de la misma entidad.

A) HISTÓRICO DE LA ENTIDAD

En los últimos cinco (5) años, el Instituto Nacional Penitenciario y Carcelario – INPEC, Complejo Ibagué, ha realizado las siguientes contrataciones en relación con el objeto contractual, así:

AÑO	No. CONTRATO	MODALIDAD DE CONTRATO	CONTRATISTA	VALOR DEL CONTRATO	VALOR AVISO	VALOR DEL IVA (16%)	PÁGINA EN LA CUAL SE PAUTÓ
2021	15	Selección Abreviada Subasta Inversa	POLYFLEX	\$ 791.904.000	N/A	N/A	Colombia Compra Eficiente Secop II
2022	16-19	Selección Abreviada Subasta Inversa	PROYECTAR I.C.O	\$906.466.498	N/A	N/A	Colombia Compra Eficiente Secop II
2023	18-19	Selección Abreviada Subasta Inversa	COMERCIALIZADO RA LA GEMA S.A.S	\$954.233.200	N/A	N/A	Colombia Compra Eficiente Secop II
2024	25...29	Selección Abreviada Subasta Inversa	POLYFLEX	\$1.000.000.000	N/A	N/A	Colombia Compra Eficiente Secop II

B) ANÁLISIS DEL SECTOR

Teniendo en cuenta el objeto contractual, se consultó en la página del SECOP II procesos en otras entidades, encontrando algunos procesos con objeto similar, que comparten algunas características y sirven como referencia para analizar el mercado.

AÑO	ENTIDAD	No. CONTRATO	OBJETO	CONTRATISTA	CARACTERÍSTICAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL DEL CONTRATO
2021	POLICÍA NACIONAL	PN DIBIE SA 034 2021	KIT DE ASEO PERSONAL Y KIT HOSPITALARIOS DESTINADOS A LOS FUNCIONARIOS DE LA POLICÍA NACIONAL	SUMINISTRO SAGO SAS	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	\$913.565.401,53	\$913.565.401.53
2020	COMPLEJO PENITENCIARIO Y CARCELARIO DE MEDELLÍN (COPED MEDELLÍN)	S.I. COPED 004 2020	ADQUISICION "COLCHONETAS SABANAS, SOBRESABANAS, COBIJAS, ALMOHADAS Y ELEMENTOS DE ASEO PERSONAL" PARA LA POBLACIÓN PRIVADA DE LA LIBERTAD (PPL) DEL COMPLEJO PENITENCIARIO Y CARCELARIO DE MEDELLÍN (COPED MEDELLÍN)	COPED MEDELLÍN	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	\$380.680.000	\$380.680.000
2020	ESTABLECIMIENTO PENITENCIARIO DE ALTA Y MEDIANA SEGURIDAD CARCELARIO DE VALLEDUPAR-EPAMSCASVAL DEL INPEC	323-SASI-003-2020	ADQUISICION "COLCHONETAS, ALMOHADAS Y ELEMENTOS DE ASEO PERSONAL (KIT DE ASEO)	MULTISUMINISTROS DEL NORTE SAS	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	39.690.000	39.690.000
2019	ESTABLECIMIENTO PENITENCIARIO DE MEDIANA SEGURIDAD Y CARCELARIO DE BARRANQUILLA, EPMSBBA-ERE	EPMSBBA 26-2019	ADQUISICIÓN DE KIT DE ASEO, PARA LA DOTACIÓN A LA POBLACIÓN PRIVADA DE LA LIBERTAD, EN EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE ATENCIÓN REHABILITACIÓN AL RECLUSO DEL ESTABLECIMIENTO PENITENCIARIO DE MEDIANA SEGURIDAD Y CARCELARIO DE BARRANQUILLA, EPMSBBA-ERE	JAIME BELTRAN URIBE (POLIFLEX).	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	\$101.474.701	\$ 101.474.701
2018	ESTABLECIMIENTOS EN JURISDICCIÓN DE LA DIRECCIÓN REGIONAL ORIENTE	400-SASI-02-2018	ADQUISICIÓN DE KIT DE ASEO PERSONAL PARA LA POBLACIÓN PRIVADA DE LA LIBERTAD DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN JURISDICCIÓN DE LA DIRECCIÓN REGIONAL ORIENTE	UNICONTACTO - JAIME OSORIO CABALLERO.	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	\$407.848.320	\$407.848.320
2018	Establecimiento Penitenciario de Alta y Mediana Seguridad y Carcelario de Alta Seguridad de	SIE004-2019	Compraventa de colchonetas, sabanas, cobijas y kit de aseo personal masculino, para los internos del EPAMSCAS	UNION TEMPORAL INPEC ASEO 2019	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	\$331,722,000	\$331,722,000



	Popayán..		POPAYAN Inpec.				
2018	ARMADA NACIONAL – BASE NAVAL ARC – BOGOTA	241-ARC-CBN6-2017	ADQUISICIÓN DE KIT DE ASEO PARA EL PERSONAL DE INFANTES DE MARINA REGULARES, ACUERDO ET-0030-A2 KIT DE ASEO	JEM SUPLEIS SAS	De acuerdo a las establecidas en la ficha técnica	\$ 436,747,500	\$ 436,747,500

ANÁLISIS DEL RIESGO EL ANÁLISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO.

RIESGOS OPERACIONALES

ESTIMACION			
TIPIFICACION	PROBABILIDAD DEL RIESGO	VALORACIÓN	ASIGNACION
Riesgo derivado de la deficiente calidad de los productos suministrados	MEDIA	100%	CONTRATISTA
Riesgos derivados de las restricciones de transporte que contemplan la ley y demás que impidan la entrega oportuna de los productos en el tiempo estipulado en las condiciones de contrato.	MEDIA	100%	CONTRATISTA
Riesgos derivados de la afectación de los bienes que no resistan las condiciones ambientales normales	BAJA	100%	CONTRATISTA

RIESGOS FINANCIEROS

ESTIMACION			
TIPIFICACION	PROBABILIDAD DEL RIESGO	VALORACIÓN	ASIGNACION
Falta de consecución de recursos que soporten la ejecución del contrato.	BAJA	100%	CONTRATISTA
Los efectos favorables o desfavorables en la alteración de las condiciones de financiación que tome el CONTRATISTA para dar cumplimiento al objeto contractual	ALTA	100%	CONTRATISTA

RIESGOS ECONOMICOS

ESTIMACION			
TIPIFICACION	PROBABILIDAD DEL RIESGO	VALORACIÓN	ASIGNACION
El aumento del precio de los productos durante la ejecución del contrato.	ALTA	100%	CONTRATISTA
La inadecuada proyección de costos económicos incurridos por el contratista en la ejecución del contrato al momento de presentar su propuesta a la administración	ALTA	100%	CONTRATISTA

RIESGOS JURIDICOS

ESTIMACION			
TIPIFICACION	PROBABILIDAD DEL RIESGO	VALORACIÓN	ASIGNACION
cambio de régimen político	baja	50%	contratista
ocurrencia de las situaciones de orden público, paros o huelgas.	media	50%	contratista
Los efectos derivados siniestros total o parcial, ocasionados por grupos al margen de la ley.	baja	100%	contratista

RIESGOS REGULATORIOS

ESTIMACION			
TIPIFICACION	PROBABILIDAD DEL RIESGO	VALORACIÓN	ASIGNACION
Efectos desfavorables ocasionados por normas, disposiciones o directrices que adopte la Administración durante la ejecución del contrato y que sean aplicables al contrato, con excepción de normas tributarias	baja	50%	Contratante

ANÁLISIS DEL RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

El Complejo Carcelario y Penitenciario de Ibagué COIBA, identifica los siguientes riesgos asociados al Proceso de Contratación: De acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos 2.2.1.1.3.1, 2.2.1.1.6.1, 2.2.1.1.6.3 y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2 del Decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente, se procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación. Ver Anexo Matriz de Riesgos.

El Instituto Nacional Penitenciario y Carcelario INPEC, identifica los siguientes riesgos asociados al Proceso de Contratación:

N	Clase	Fuente	Etapas	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				Fecha estimada en que se implementa el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión		
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría				¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad	
1	General	Externo	Planeación	Económico	Cotizaciones para el estudio de mercado con precios inflados.	Deficiente estructuración del proceso en su presupuesto oficial estimado. Precios artificialmente bajos al adjudicarlo.	3	4	7	Alto	Entidad Estatal	Elaboración del estudio de mercado con oferentes reconocidos en el mercado.	1	2	3	Bajo	No	Entidad Estatal	01/07/2026	22/08/2026	Comparando estudio de mercado con precios del mercado local	Antes de finalizar el estudio de mercado.

4	3	2
General	General	
Externo	Externo	
Ejecución	Ejecución	
Económico	Operacional	Económico
Aumento de precios del mercado	La calidad del servicio no cumple con las especificaciones técnicas	Incidencia de factores internos y/o externos que ocasionen una disminución significativa en el cierre de pabellones por medidas judiciales o sanitarias, etc.)
Disminución del margen de utilidad del proveedor	Detrimiento Público y no cumplimiento de la obligación de la Empresa	Terminación anticipada del contrato por falta de planeación en la entrega de elementos de dotación, que la entidad responda ante el contratista por la ejecución total del mismo.
2	3	3
3	5	5
5	8	8
Medio	Extremo	Extremo
Contratista	Contratista	Entidad Estatal
El contratista deberá contemplar en su oferta económica a las variables de mercado que inciden en la variación de precios	El contratista deberá asegurarse que las características técnicas solicitadas se ajusten a la necesidad de la Entidad.	Control periódico de variables tales como: ventas, población interna, capacidad de compra de las PPL, inventarios, avance porcentual de la ejecución del contrato etc.
1	3	3
2	4	4
3	6	7
Bajo	Alto	Alto
Si	Si	Si
Contratista	Entidad Estatal	Entidad Estatal
30/11/2026	15/12/2026	30/11/2026
15/12/2026	31/12/2026	15/12/2026
Comparando con los precios de mercado.	Exigiendo póliza de garantía, para la firma del contrato	Análisis de informes de supervisión, análisis de información financiera.
Ejecución del contrato	Para la legalización del contrato	Mensual

VALORACION DEL RIESGO

Calificación Cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intransigente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio de las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
Casi Cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5	6	7	8	9	10

CATEGORIA DEL RIESGO

VALORACION DEL RIESGO	CATEGORIA
8, 9 Y 10	Riesgo Extremo
6 Y 7	Riesgo Alto
5	Riesgo Medio
2, 3 Y 4	Riesgo Bajo

El jabón no es el único implemento que vale la pena vender en la tienda. Existen otros artículos de aseo personal que merecen igual importancia. Sobre todo, hoy, cuando la industria se preocupa por innovar con productos que permitan complacer las expectativas de cada consumidor.

El jabón no es el único implemento que vale la pena vender en la tienda. Existen otros artículos de aseo personal que merecen igual importancia. Sobre todo, hoy, cuando la industria se preocupa por innovar con productos que permitan complacer las expectativas de cada consumidor.

Por eso en cualquier negocio, es normal encontrar cremas dentales, champús, jabones, enjuagues bucales, máquinas de afeitar, toallas higiénicas, seda dental, papel higiénico y hasta cepillos de dientes para todos los gustos, estilos, necesidades y presupuestos.

Suficiente razón para que los conozca y aprenda a venderlos en su establecimiento comercial. Recuerde que cada producto tiene un cuidado y una función especiales.

Papel higiénico.



A diferencia de hace algunos años cuando la variedad se encontraba en la hoja simple y la doble, hoy el mercado ofrece varias alternativas en papel higiénico.

Por ejemplo, los que intervienen con la decoración del baño con sus motivos en alto relieve o los que traen pintadas algunas figuras. Además de los que vienen con aromas especiales, entre ellos a frutas y a hierbas.

También están los que se presentan con más metraje del acostumbrado y los que traen el dispensador adecuado para su instalación en baños públicos. Este producto viene en diferentes tamaños como: desde 1 hasta 24 rollos.

Jabones.

En esta rama es importante destacar dos tipos de productos, los de pasta y los líquidos. Entre los primeros son muy comunes los elaborados con lanolina y reforzados con miel, avena, limón, leche... Se presenta en forma de rectángulos, círculos y hasta de animales.

Los segundos son los que mezclan agua con grasas apropiadas, las cuales emiten aromas a primavera, lavanda y floral, entre otros. Vienen en tarros de plásticos con dispensador.

Champú.

Desde que a los fabricantes se les ocurrió hacer un producto para cada tipo de cabello, el champú se convirtió en un artículo de primera necesidad.

Y es que en comparación con otras épocas en que el champú al huevo y el de petróleo eran los más utilizados por la población en general, en la actualidad existe la posibilidad de comprar el que se ajuste a los diferentes tipos de pelo: normal, seco, graso y mixto. Cada uno hecho a base de frutas, mezclas entre hortalizas y frutas y otros productos naturales con deliciosos aromas.

Como complemento al champú, se comercializan los bálsamos o suavizantes de puntas. Estos, además de darle vida al cabello, lo vuelven sedoso y le dejan un agradable olor.

Clases de cepillos.

Si hay un producto que esté en completa transformación es el cepillo de dientes. De hecho, el comercio exhibe -además del cuadrado tradicional- otros más avanzados para satisfacer las necesidades del consumidor.

Como, por ejemplo, los que vienen con mangos anatómicos, que facilitan la manipulación para lograr una magnífica limpieza. También se encuentran los de cabeza larga, compacta; al igual que los últimos diseños con cuellos sensibles, con el fin de no maltratar las encías.

Existen también cepillos mucho más pequeños conocidos como interdentes, que llegan a esas cavidades donde generalmente no alcanza a llegar el tradicional.

Así mismo, los hay especiales para prótesis, otros con terminación en penacho y otros con una franja en color que recuerda que es hora de cambiar de cepillo. Pero también están los cepillos eléctricos que remueven la suciedad y realizan un masaje sobre las encías sin dañar el esmalte.



En el caso de los niños, los laboratorios han creado varios modelos para estimular el cepillado, sin olvidar los mangos anatómicos, las cabezas con cuellos flexibles y las cajitas para protegerlas de los gérmenes.

Como complemento del cepillo está la seda dental que, de igual forma, ayuda a sacar las impurezas que quedan en los dientes, sin maltratar la boca. Estas vienen con cera.

Crema dental.

Además de un cepillado correcto, el uso de la crema dental es fundamental. En Colombia estos dentífricos están elaborados con copolímero, triclosán y sacarinato de sodio, entre otros agentes antibacteriales.

Tienen diferentes sabores, desde los refrescantes hasta los de frutas. Además de las tradicionales blancas, también están las provistas de tres colores para ofrecer triple protección.

La franja blanca contiene los elementos necesarios para prevenir las caries, la roja combate la placa bacteriana y la verde refresca el aliento.

Para los niños también hay con sabor a chicle. Y para las personas con dientes sensibles, las cremas recomendadas son las que contienen nitrato de potasio que actúa como desensibilizante.

Enjuagues bucales.

El enjuague es el complemento ideal de la higiene oral diaria. Los expertos recomiendan usarlo durante 30 segundos, dos veces al día.

Por eso, para las personas que sufren de enfermedad periodontal avanzada, encuentran en el mercado enjuagues a base de clorhexidina, un antiséptico fuerte que combate la placa bacteriana. Al igual que otros con flúor que ayudan a prevenir las caries.

Actividad económica	Tasas de crecimiento (%)		
	Serie original		Serie ajustada por efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2023 ^{Pr} -III / 2022 ^{Pr} -III	2023 ^{Pr} / 2022 ^{Pr}	2023 ^{Pr} -III / 2023 ^{Pr} -II
Elaboración de productos alimenticios ²	-1,7	-1,5	-0,6
Fabricación de productos textiles ³	-18,8	-13,9	-5,5
Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles ⁴	-9,2	-8,5	0,7
Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles ⁵	-4,8	-0,8	-1,8
Fabricación de productos metalúrgicos básicos ⁶	-10,4	-5,0	-3,7
Fabricación de muebles, colchones y somieres, otras industrias manufactureras	-5,1	-3,1	-0,4
Industrias manufactureras	-6,2	-3,2	-1,6

Fuente: DANE, Cuentas nacionales
^{Pr} preliminar

¿Cuál es la preocupación del sector por el destino final de los colchones?

En Colombia se venden alrededor de 100.000 colchones. Eso significa que en el año la cifra está entre 1.200.000 y 1.400.000 unidades.



Lo preocupante es que después de 5 o 7 años que se dejan de usar terminan en los ríos, en las calles y a veces en los botaderos porque no hay una disposición adecuada de ese producto.

¿Y qué hacer?

Hay un comité del sector de colchones en Fenalco, con el que hemos venido trabajando desde hace unos 5 o 6 años en esto, pero no ha podido despegar.

Ahora, logramos en alianza con una compañía que se llama Eco Positiva, concretar que por cada colchón que nos compren nosotros certificamos la disposición adecuada de los residuos para que terminen en los lugares que tienen que ser y que podamos trabajar en una economía circular.

¿Cuál es el material que sale de esta industria?

Los colchones están compuestos por espuma, telas y alambre. Cuando eso termina en un botadero, el alambre no es biodegradable y queda ahí para toda la vida, nunca se va a acabar, igualmente las espumas y eso es como un combustible. Entonces, lo que hacemos con esta compañía es recoger los colchones, no entran en ninguno de los camiones de nosotros, no van a ninguna tienda, no los usamos, sino que van directamente a esta compañía, ellos los abren en un proceso industrial, separan los materiales y lo que es acero va para la siderúrgica y lo que es espumas y telas se convierten en materiales que se aprovechan en las industrias.

GARANTÍAS:



Por la clase de proceso de selección, conforme con las normas vigentes sobre la materia, debe exigirse al proponente, la constitución de Garantía de la Seriedad del Ofrecimiento y al contratista, una vez firmado el respectivo contrato, constituir Garantía de Cumplimiento, con los amparos que, conforme a la naturaleza del contrato, a las normas legales y a los riesgos que del análisis realizado sobre los mimos se establecieron en el numeral correspondiente de este estudio previo.

GARANTÍA DE SERIEDAD DEL OFRECIMIENTO

El Proponente deberá adjuntar a la propuesta, garantía de seriedad del Ofrecimiento de conformidad con el artículo 118 Del Decreto 1510 de 2013, expedida por una Compañía de Seguros legalmente autorizada para funcionar en el país, con las siguientes condiciones:

A. CUANTÍA: El valor será el equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del presupuesto oficial estimado.

B. VIGENCIA: Noventa (90) días calendario contados a partir de la fecha de cierre del presente proceso de contratación. En todo caso deberá permanecer vigente hasta tanto se perfeccione y legalice el contrato adjudicado.

C. AFIANZADO: Debe figurar como afianzado, el nombre completo del Proponente. En caso de presentarse propuesta conjunta, se debe identificar la denominación del consorcio o unión temporal indicando igualmente el nombre o razón social completa de cada uno de sus integrantes con su porcentaje de participación.

D. BENEFICIARIO: El Complejo Penitenciario y Carcelario con Alta Seguridad de Ibagué PICALÉÑA - Incluye Pabellón de Reclusión Especial. Con NIT. 800.119.348-2. de conformidad con el artículo 115 del Decreto 1510 de 2013, la garantía de seriedad de la oferta se hará efectiva al proponente y cubrirá los perjuicios derivados del incumplimiento del ofrecimiento, en los siguientes casos:

1. La no suscripción del contrato sin justa causa por parte del proponente seleccionado.
2. La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el término previsto en los pliegos de condiciones para la adjudicación del contrato se prorrogue, o cuando el término previsto para la suscripción del contrato se prorrogue, siempre y cuando el término de esas prórrogas no exceda los tres (3) meses.
3. La falta de otorgamiento por parte del proponente seleccionado, de la garantía de cumplimiento exigida por la entidad para amparar el incumplimiento de las obligaciones del contrato.
4. El retiro de la oferta después de vencido el término fijado para la presentación de propuestas.

GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES QUE SURJAN DEL CONTRATO Y SU LIQUIDACIÓN

El CONTRATISTA se compromete y obliga a constituir a favor del Complejo Penitenciario y Carcelario "COIBA" de Ibagué -Picaléña-, de acuerdo con el artículo 2.2.1.2.3.1.7 Del Decreto 1082 de 2015, una Garantía que avalará los riesgos derivados del incumplimiento de las obligaciones contractuales, así:

✓ **CUMPLIMIENTO:** Por una suma equivalente al diez por ciento (10%) del valor del Contrato y su vigencia será por el término de duración del mismo y seis meses más. (Artículo 2.2.1.2.3.1.12 Del Decreto 1082 de 2015).

✓ **CALIDAD.** Por el veinte (20 %) del valor del contrato y su vigencia se extenderá por la ejecución del contrato y seis (6) meses más. (Artículo 2.2.1.2.3.1.16 Del Decreto 1082 de 2015).



El contratista ampliará los plazos iniciales de los amparos en el evento de extenderse el plazo fijado para la ejecución o la liquidación del contrato.

La garantía no podrá ser cancelada sin la autorización expresa y escrita del Complejo Penitenciario y Carcelario con Alta y media Seguridad de Ibagué PICALÉÑA - Incluye pabellón Especial.

El CONTRATISTA deberá mantener vigente las garantías, amparos y pólizas a que se refiere esta cláusula y serán de su cargo el pago de todas las primas y demás erogaciones de constitución, mantenimiento y restablecimiento inmediato de su monto, cada vez que se disminuya o agote por razón de las sanciones que se impongan.

Si el CONTRATISTA se demora en modificar las garantías, éstas podrán variarse por la aseguradora o banco a petición del Complejo Penitenciario y Carcelario con Alta y media Seguridad de Ibagué PICALÉÑA - Incluye pabellón Especial y a cuenta del CONTRATISTA, quien con la firma del contrato que se le adjudique autoriza expresamente al Establecimiento Penitenciario y Carcelario con Alta Seguridad de Ibagué PICALÉÑA - Incluye pabellón de Reclusión Especial. para retener y descontar los valores respectivos de los saldos que hubiere a su favor.


P.U. ANGELICA ESPERANZA BONILLA SALCEDO
Responsable Trabajo Social

Complejo carcelario y penitenciario con alta y media seguridad de Ibagué Picaléña – incluye pabellón especial – COIBA.

Elaborado por: Prof. Univ. Wilder Téllez/ Apoyo Contratación Tratamiento COIBA
Revisado Por: O.L. Arias Perdomo Luis Enrique /Responsable atención y tratamiento
Revisado por: Edilberto Romero Castro – Resp. Compras COIBA
Revisado y Aprobado por: Orlando Rodríguez Devia – Apoyo Gestión Contractual COIBA
Fecha de elaboración: 24/08/2026
Archivo: C:/Documentos/contratos 2026/13.caja especialcolchonetas

