

## NOTICIAS A UN CLIC

"Hay empresas en el sector de gas propano que usan la regulación para defraudar"

Facebook dará talleres a mujeres emprendedoras a final de mes

Número de viajeros aéreos creció 5,2% a agosto

Facebook

Twitter

Google +

LinkedIn

Lunes, Octubre 24, 2016

## Los colombianos compran 300 millones de condones y gastan \$600.000 millones al año



**Bogotá.** "A los futbolistas nos enseñan a jugar, pero no a administrar la plata". Bajo esa consigna, el exfutbolista Faustino Asprilla anunció su incursión en el mercado de los condones con la marca Condones Tino, que buscará morder 3% de participación de mercado en un segmento que vende \$600.000 millones y 300 millones de unidades anualmente.

Este cálculo, con base en cifras del laboratorio CS Pharma, que será el encargado de comercializar los preservativos del exjugador del Parma, y teniendo en cuenta que una caja de condones cuesta \$6.000 en promedio (y que incluye tres unidades).

Este mercado, que en 2015 creció 12%, es liderado por Today (marca producida por Pfizer) con 45% de participación. La sigue Durex (con 19%), Duo (10%) y M-Force (4%). Estas empresas compiten con un producto que hace parte de la canasta familiar, y que, de llegar a aprobarse la reforma Cárdenas, no tendría IVA.

En cuanto a consumo, cada colombiano compra 8,3 condones anualmente. Este resultado se da al dividir los 300 millones de condones vendidos al año entre la población colombiana mayor de 15 años, que corresponde a 35,8 millones de personas.

De igual manera sucede con el gasto per cápita, que es de \$16.759. Esta cifra es el resultado de la división de las ventas entre la población mayor de 15 años.

Dentro de las tendencias de los colombianos, el estudio resalta que en los últimos años 10% de los clientes que compra estos preservativos es mujer. Además, el lugar en el que más se adquiere este tipo de productos es la droguería, con 80% de la participación.

El estudio también indica que una tercera parte de los clientes lo utiliza como método anticonceptivo; y que las fragancias y el grosor son las características que más tienen en cuenta los consumidores.

### La nueva marca del 'tino'

Aunque en Colombia se vendan 300 millones de condones anuales, las empresas deben recurrir a la importación. Y para la marca de condones del Tino Asprilla no será diferente: el laboratorio CS Pharma hizo un pedido a una fábrica en China de dos millones de condones para el primer año de operación.

"Para el primer año hicimos un pedido de dos millones de condones y para el segundo año esperamos importar unos 4,5 millones de condones. Nuestra meta de ventas es de \$2.800 millones y tener 3% de participación de mercado en el segmento premium de condones. Para el segundo año queremos tener 5% del mercado", afirmó César Lagos, gerente general del laboratorio CS Pharma, que también tiene líneas de negocio de desarrollo y comercialización farmacéutica, dispositivos médicos y dermocosméticos.

"Vamos a estar entre 25% y 30% por debajo del precio de los competidores con condones que tienen 190 milímetros de largo. En esta primera fase invertimos \$1.000 millones. Además, queremos diversificar el portafolio de productos con más texturas y fragancias, y no descartamos la posibilidad de sacar más adelante lubricantes o aceites con el nombre del Tino Asprilla", complementó Lagos, quien aseguró que el laboratorio vendió \$500 millones en 2015 y esperan que los condones del exdelantero de la Selección Colombia representen entre 40% y 50% de su facturación.

El directivo agregó que a mediano plazo el laboratorio buscará exportar los condones a países donde Asprilla fue ídolo como en Brasil, Italia e Inglaterra.

"En el mercado premium nos vamos a diferenciar con referencias ultrafinas en grosor, porque los hombres dicen no utilizar el condón con la excusa de que no sienten por el grosor. Además, la fragancia de chocolate o fresa vienen con texturas como puntos o estrías", agregó el gerente de CS Pharma.

Sobre su arribo al mercado de preservativos, Faustino Asprilla manifestó que "cuando terminamos nuestra carrera, los futbolistas no recibimos pensión, por eso nos toca pensar en cómo seguir generando ingresos".

Y es por eso que además del mercado de condones, el exjugador del Newcastle de Inglaterra invierte en terrenos de caña de azúcar y en almacenes deportivos.

### Las mujeres tienen 88 relaciones sexuales por año

Según cifras de la investigación de mercado de CS Pharma, las mujeres colombianas tienen 88 actos sexuales al año, mientras que los hombres tienen 103. Así mismo, el estudio reveló que el promedio de edad de los colombianos para tener su primera relación sexual es de 15 años para las mujeres y 14,4 para los hombres. En términos de las fuentes de educación sexual están los libros, internet y los amigos en primer lugar, con 30%, seguidos por la escuela, con 25% y en último lugar, los padres de familia, con 15%.

### Las opiniones

#### César Lagos

##### Gerente general de Cs Pharma

"Para el primer año hicimos un pedido de dos millones de condones y para el segundo año esperamos importar unos 4,5 millones de condones".

#### Carlos Rodríguez

##### Profesor experto en empresas de la Universidad Nacional

"Las compañías de condones se han esforzado para que los clientes no vean el producto como de protección, sino también como estimulante".