

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS



A través del presente documento nos permitimos documentar el ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO Y DE LOS OFERENTES, de conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, que establece que le corresponde a la Entidad efectuar el análisis económico del sector de servicios al cual pertenece la necesidad que se pretende satisfacer.

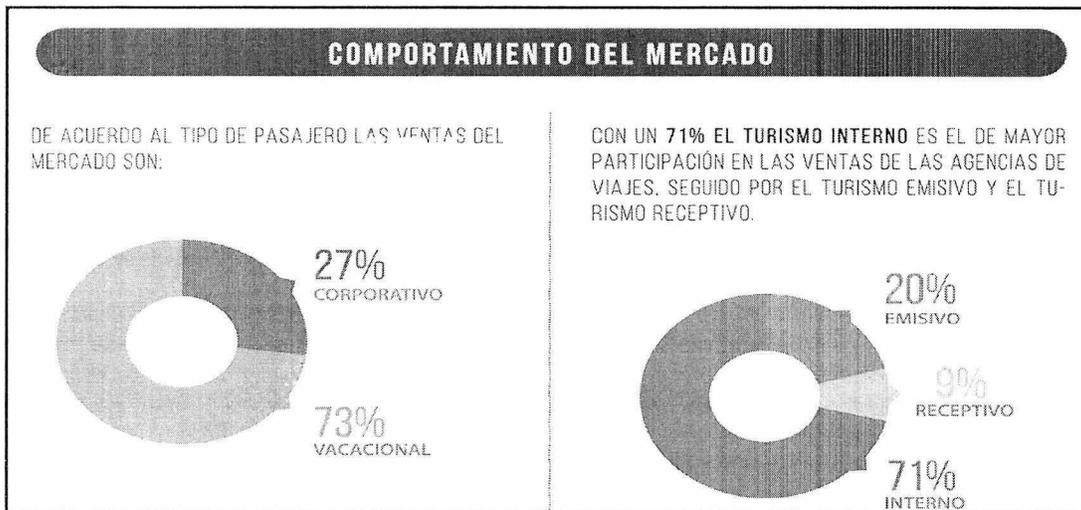
En atención a ello procedemos a continuación a analizar tres áreas fundamentales a saber: a) Análisis del mercado; b) Análisis de la demanda; c) Análisis de la oferta.

## A. ANALISIS DEL MERCADO:

### 1. Aspectos generales del mercado:

El artículo tercero de la Ley 300 de 1996, establece que en la actividad turística participa un sector oficial, un sector mixto y un sector privado, todos los cuales conforman el sector turismo en Colombia. El sector privado se encuentra conformado por los prestadores de servicios turísticos, sus asociaciones gremiales y las formas asociativas de promoción y desarrollo turístico. Así, establece la mencionada ley, respecto a la definición de los prestadores de servicios turísticos: *toda persona natural o jurídica que habitualmente proporcione, intermedie o contrate directa o indirectamente con el turista, la prestación de los servicios a los que se refiere esta ley y que se encuentre inscrito en el Registro Nacional de Turismo.*

En el 2018 el mercado de las ventas de las agencias de viajes tuvo un comportamiento de donde el 27% de las ventas de las agencias fueron de tipo corporativo la cual y el 73% de las ventas fueron de tipo vacacional, y el 71% de los ingresos son para turismo interno.

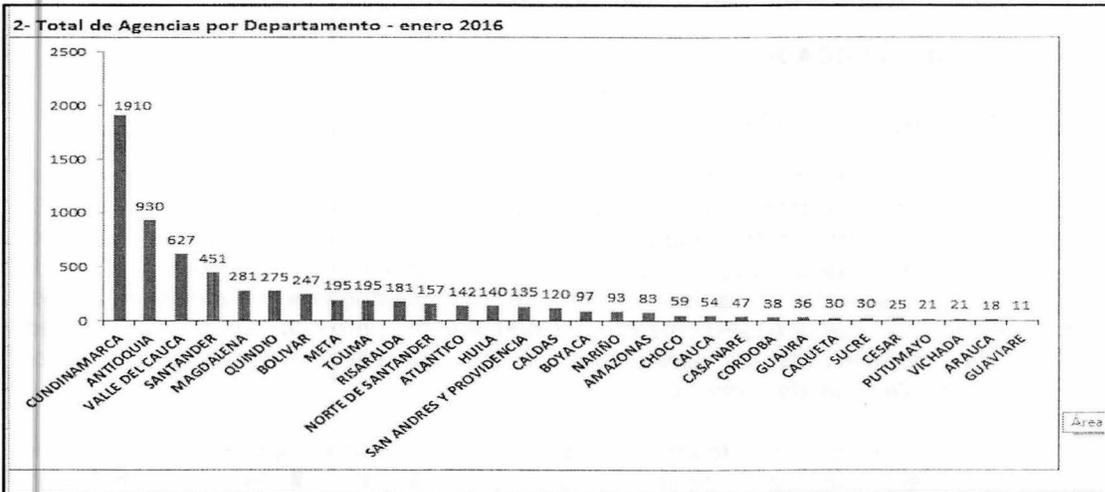


Fuente: Informe de ANATO 2018

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS

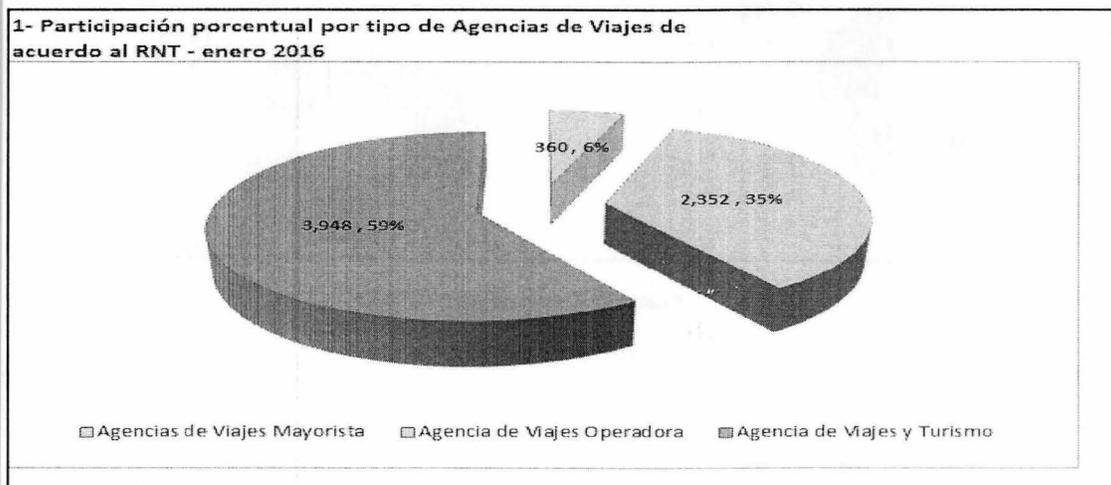


Las agencias de viajes como prestadores de servicio, son de vital importancia para el sector dado que actúan como intermediarias en este. Al respecto, la ANATO señala que: ... su existencia obedece a la necesidad de reducir los elevados costos que tiene la información turística, intrínsecos a su naturaleza compleja y dispersa. De esta manera, el valor agregado apropiado por las agencias de viaje, corresponde a la remuneración servicio de arbitrar servicios turísticos entre los diferentes segmentos y regiones que integran el mercado.



Fuente: Informe de ANATO 2018

Para el caso que nos ocupa, trataremos el sector de las agencias de viaje y turismo, las cuales según el artículo 85 de la Ley 300 de 1996, se clasifican en: (a) agencias de viajes y turismo; (b) agencias de viajes operadoras; y (c) agencias de viajes mayoristas. A continuación, se muestra la participación en el mercado, según la ANATO, de las agencias de viajes:



Fuente: Informe de ANATO 2016

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS



## B. ANALISIS DE LA DEMANDA:

Las actividades comerciales que prestan las agencias de viajes, consisten básicamente en la organización y venta de los diferentes planes turísticos, la reserva de planes y alojamiento, la prestación y asesoría al viajero con relación a la documentación requerida para diferentes planes, la reserva o cupos de tiquetes nacionales e internacionales por medio de diferentes tipos de transporte y la operación de turismo receptivo. Estas agencias cobran una comisión y una tarifa administrativa (costo de expedición del tiquete) la cual es establecida por la Aeronáutica Civil, por ejercer su labor como intermediarios.

Cabe anotar que el Gobierno Nacional a través del Decreto Número 1074 del 26 de mayo de 2015 expidió "El Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, en donde se compilan todas las normas que regulan al sector.

### 2. Adquisiciones previas de la entidad:

A continuación, se muestra la contratación de la entidad en los últimos Cuatro años:

VIGENCIA	VALOR CONTRATADO	VALOR EJECUTADO	CONTRATISTA
2014	30.000.000	20.349.802	Mayatur S.A.
2015	48.000.000	47.516.052	Mayatur S.A
2016	30.000.000	19.766.750	Mayatur S.A.
2017	30.000.000	29.400.000	Mayatur S.A.
2018	32.000.000	31.908.860	Mirasol Travel S.A.S
2019	35.000.000	26.517.090	Mirasol Travel S.A.S

### 1. Precios de mercado

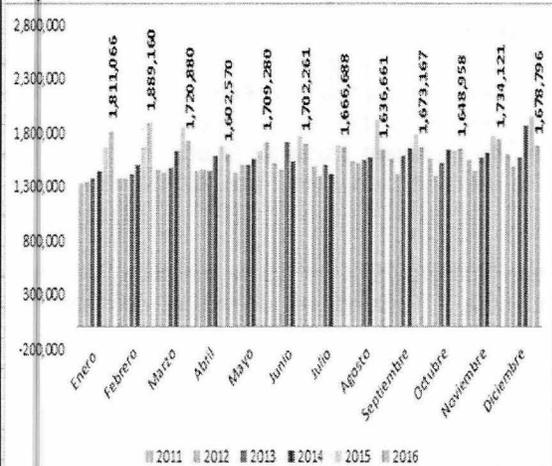
A continuación, se relacionan los valores promedios de tiquetes nacionales e internacionales del año 2011 al año 2016, según información de la ANATO.

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS

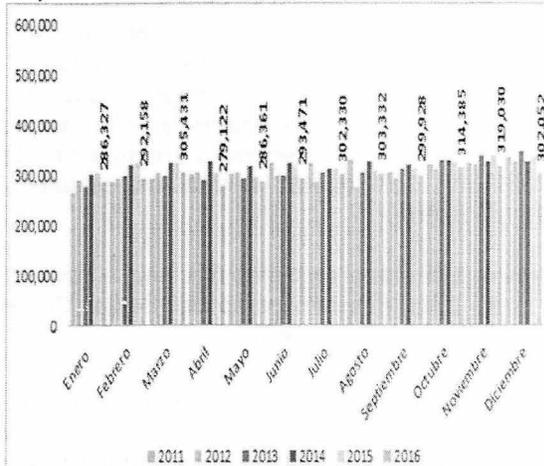


## 2- VALOR PROMEDIO EN PESOS DE PASAJES AEREOS

Pasajes Internacionales



Pasajes Nacionales



Fuente: Informe de ANATO 2016

Para el año 2017, Transcaribe S.A. contrató el suministro de tiquetes aéreos con MAYATUR S.A. por valor de \$30.000.000,00; de los cuales se ejecutaron \$29.400.000,00 en un periodo de nueve meses, aproximadamente.

A continuación, se relacionan los montos de los contratos celebrados y consumos históricos en los últimos cinco años:

VIGENCIA	VALOR CONTRATADO	VALOR EJECUTADO
2013	30.000.000	24.668.994
2014	30.000.000	20.349.802
2015	48.000.000	47.516.052
2016	30.000.000	19.766.750
2017	30.000.000	29.400.000
2018	32.000.000	31.908.860
2019	35.000.000	26.517.090

De conformidad con el sondeo de mercado realizado con el costo promedio de los contratos ejecutados, se evidencia que el precio de los pasajes aéreos fluctúa según la disponibilidad de vuelos de las aerolíneas, dependiendo del itinerario que requiera el funcionario y fecha de reserva de los mismos, por lo cual, no se puede obtener un valor real de los pasajes.

Por todo lo anterior, y teniendo en cuenta el presupuesto aprobado por el Distrito para los gastos de funcionamiento de la entidad, se apropió la suma de treinta millones de pesos (\$30.000.000,00) para atender esta necesidad en la presente vigencia.

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS



1. Histórico de compras o adquisiciones de otras Entidades Estatales y otros consumidores del bien o servicio:

Consultado el SECOP, se observa que los procesos de contratación para este servicio se hacen por valores globales dependiendo de las necesidades específicas de la entidad, no siendo relevante el precio de los tiquetes según las condiciones particulares de cada entidad.

## 2. ANALISIS DE LA OFERTA

1. Identificación de Proveedores del Sector:

Como se indica en el presente estudio los proveedores de este servicio requerido por nuestra entidad es prestado por agencias de viajes. De acuerdo con las estadísticas de la ANATO, actualmente en Colombia, existen 6.660 agencias en el país, según cifras de Confecámaras. Se dio un crecimiento cercano a 15% en creación de agencias en el año 2016, de las cuales 60% fueron agencias de viaje y turismo, siendo Cundinamarca la región con mayor participación y Bolívar ocupando un séptimo lugar nivel nacional con 247 agencias participando con un 3.71%.

Tipo de prestador	Total	Part. %
Agencias de Viajes Mayorista	360	5.4%
Agencia de Viajes Operadora	2,352	35.3%
Agencia de Viajes y Turismo	3,948	59.3%
Total general	6,660	100%

Fuente: Confecámaras - Cálculos ANATO con base de datos RNT noviembre 2016

Las más grandes son Aviatur, Price Travel, Despegar y les siguen las agencias de viaje corporativas que son muy fuertes como Carlson Wagonlit, BCD Travel, Expreso Viajes y Turismo y Atrápalo son las siete primeras del país.

Departamento / Municipio	Agencias Mayoristas	Agencias Operadoras	Agencias Viajes y Turismo	TOTAL	Part. %
CUNDINAMARCA	171	539	1200	1910	28.68%
ANTIOQUIA	46	259	625	930	13.96%
VALLE DEL CAUCA	49	165	413	627	9.41%
SANTANDER	16	138	297	451	6.77%
MAGDALENA	2	191	88	281	4.22%
QUINDIO	4	215	56	275	4.13%
BOLIVAR	16	120	111	247	3.71%
META	5	75	115	195	2.93%
TOLIMA	4	75	116	195	2.93%
RISARALDA	11	68	102	181	2.72%
NORTE DE SANTANDER	6	50	101	157	2.36%
ATLANTICO	9	35	98	142	2.13%
HUILA	1	61	78	140	2.10%
SAN ANDRES Y PROVIDENCIA	2	79	54	135	2.03%
CALDAS	4	50	66	120	1.80%
BOYACA	2	45	50	97	1.46%
NARIÑO	1	23	69	93	1.40%
AMAZONAS	2	37	44	83	1.25%
CHOCO	1	5	53	59	0.89%
CAUCA	2	15	37	54	0.81%
CASANARE	2	18	27	47	0.71%
CORDOBA	3	7	28	38	0.57%
GUAJIRA		14	22	36	0.54%
CAQUETA		12	18	30	0.45%
SUCRE		12	18	30	0.45%
CESAR	1	3	21	25	0.38%
PUTUMAYO		8	13	21	0.32%
VICHADA		15	6	21	0.32%
ARAUCA		5	13	18	0.27%
GUAVIARE		6	5	11	0.17%
GUAINIA		6	3	9	0.14%
VAUPES		1	1	2	0.03%
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>360</b>	<b>2352</b>	<b>3948</b>	<b>6660</b>	<b>100%</b>

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS



A continuación, se relacionan algunas de estas agencias de viajes con sede en la ciudad de Cartagena:

- Agencia de viajes BDC Travel – Costatur
- Agencia de Viajes Caravana Ltda.
- Agencia de Viajes Contactos L'Alianza
- Agencia de Viajes Operadora Dager Tours
- Agencia de Viajes y Turismo Aviatur S.A.
- Agencia de Viajes y Turismo Mirasol Travel Ltda.
- Agencia de Viajes y Turismo Viajes Rabbit Ltda.

## 2. Identificación de la Dinámica de producción, distribución y entrega de bienes o servicios

Para el año 2017, del total de las ventas de tiquetes nacionales e internacionales, en promedio el 60% de las ventas lo hacen a través del canal tradicional o de las agencias de viaje, y el 40% está dividido entre un 25% y 30% a través de portales web y el restante en los puntos directos de las aerolíneas.

Lo cual le facilita al consumidor el tiempo de búsqueda al presentarle todas las tarifas que ofrecen las diferentes aerolíneas en el mercado y sus diferencias en precio que se presentan en cada uno de los diferentes canales de distribución, permitiendo al consumidor comparar cada una de ellas. Con la reducción de esta asimetría de información, en la cual las agencias de viajes actúan como medio facilitador del flujo de información, se pretende en un largo plazo incrementar el bienestar de los usuarios y alcanzar unos precios más bajos.

Las agencias de viajes ofrecen en el mercado de turismo diversos productos, tales como:

- a. Tiquetes nacionales.
- b. Tiquetes internacionales.
- c. Otros productos: Estos pueden ser comercializados por la mayoría de agencias de viajes y turismo, entre ellos se encuentran los servicios de porción terrestre, turismo receptivo, hoteles, servicio de transporte, cruceros, reconfirmación de reservas, tarjetas de asistencia médica, alquiler de vehículos, registro de programas de millas, información de tarifas, convenios corporativos con aerolíneas y excursiones, entre otros.

Las agencias de viajes que deseen la acreditación por parte de la International Air Transport Association (IATA) para poder tener acceso a la venta de boletos aéreos a través de diferentes sistemas de reservas contando con el respaldo de las compañías aéreas miembros de la IATA, de conformidad con la Resolución No. 808, deben cumplir con unos requisitos tales como:

Contar con un capital mínimo, requerimientos tecnológicos, es decir, contar con la infraestructura de los sistemas de reserva (Amadeus, Sabre, Galileo, entre otros), requerimientos legales, la inscripción ante el RNT, la contribución parafiscal destinado al turismo (la cual corresponde al 2,5 por mil de los ingresos operacionales, este pago se debe realizar de forma trimestral y el plazo de pago se debe realizar dentro de los 20 días siguientes a cada trimestre que se deben reportar al Fondo Promoción), entre otros.

La normatividad por parte de la Aeronáutica Civil y las autoridades competentes, generaron un ordenamiento jurídico en aspectos relevantes como el recaudo de comisiones, la implementación de la tarifa administrativa y temas como el cargo por concepto de combustibles.

La Resolución 3596 de 2006 de la Aeronáutica Civil, estableció unas normas sobre las tarifas y comisiones que se deben aplicar a la prestación de los servicios aéreos de pasajeros donde se garantice la actividad económica dentro de un marco de libre competencia, donde las comisiones que se realicen en las actividades de comercialización las aerolíneas con las agencias de viajes, quedará

# ANALISIS ECONOMICO DEL SECTOR SUMINISTRO DE TIQUETES AEREOS



establecido por un acuerdo de las partes interesadas, es decir, se pactará libremente, con la excepción de que esta comisión no sea menor a la establecida por dicha Resolución. Así mismo, esta misma Resolución estableció un cobro de carácter obligatorio no reembolsable, por la expedición de los tiquetes tanto internacionales como nacionales o también llamada tarifa administrativa (TA), la cual aplica para la venta de tiquetes aéreos.

### 3. CONCLUSIONES VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Dado lo anteriormente expuesto, las condiciones particulares de este mercado en el cual priman factores determinantes para el valor tales como: antelación de la solicitud de tiquetes, horario de vuelo, aerolínea, etc. y teniendo en cuenta los consumos anteriores, se requiere una contratación por valor global de treinta millones de pesos, cuya ejecución dependerá de las necesidades específicas y requerimientos de nuestra entidad al momento de presentarse la necesidad.

### 4. ANALISIS FINANCIERO

Los indicadores de capacidad financiera buscan establecer unas mínimas condiciones que reflejan la salud financiera de los proponentes a través de su liquidez y endeudamiento. Estas condiciones muestran la aptitud del proponente para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato.

La capacidad financiera requerida en un Proceso de Contratación debe ser adecuada y proporcional a la naturaleza y al valor del contrato. En consecuencia, la Entidad Estatal debe establecer los requisitos de capacidad financiera con base en su conocimiento del sector relativo al objeto del Proceso de Contratación y de los posibles oferentes.

Con respecto a la capacidad Financiera, nuestra entidad cuenta con los recursos para realizar la presente contratación, al haber expedido el Certificado de Disponibilidad Presupuestal correspondiente, que ampara la asunción del compromiso contractual.

Teniendo en cuenta lo estipulado en el Manual de la Modalidad de Mínima Cuantía expedido por Colombia Compra Eficiente, la entidad podrá exigir una capacidad financiera mínima en los procesos de contratación de mínima cuantía cuando paga antes de la entrega a satisfacción de los bienes, obras o servicios.

En el presente proceso contractual, la forma de pago es posterior a la prestación del servicio del contrato, es decir que no existe riesgo alguno desde el punto de vista financiero que pueda afectar la ejecución y cumplimiento del contrato, razón por la cual no se exigirá al contratista como requisito habilitante la capacidad financiera.

  
JOSE ROBINSON CASTAÑO LONDOÑO  
DIRECTOR ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

Apoyo: Oficina Asesora Jurídica.	De acuerdo al artículo 42, del manual de contratación de Transcaribe S.A., Los estudios previos serán elaborados por el responsable del área donde surge la necesidad con la colaboración de la oficina asesora jurídica.
----------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------