

INVITACIÓN PÚBLICA MÍNIMA CUANTÍA No. 06 DE 2012

RESPUESTAS A COMENTARIOS AL PREPLIEGO DE CONDICIONES

OBSERVACIONES PRESENTADAS AL PREPLIEGO DE CONDICIONES

“OBSERVACIÓN No. 1

5.2. FACTORES PUNTUABLES DE EVALUACIÓN

Beneficios por volumen de venta de pasajes aéreos: máximo cuatrocientos (400) puntos

“Tendrá puntaje el proponente que ofrezca en forma gratuita un porcentaje del valor facturado mensualmente, representado en pasajes aéreos nacionales o internacionales de clase económica en las rutas que la entidad le solicite, los cuales serán utilizados por los funcionarios de la Unidad de Información y Análisis Financiero - UIAF, cuando para el ejercicio de sus funciones y obligaciones, sea necesario su desplazamiento al interior o exterior del país”

Es importante aclarar, que los ingresos de las agencias de viajes están compuestos básicamente por tres componentes, el primero corresponde a la tarifa administrativa equivalente a un 10% de los ingresos sobre las ventas, el segundo corresponde a la comisión recibida por la intermediación en la venta de tiquetes que actualmente es del 1%, y el tercero corresponde a las sobre comisiones que otorgan algunas aerolíneas por el cumplimiento de metas de ventas, ubicándose este ingreso entre el 2% o 3%. Acerca de este último aspecto es importante destacar el hecho que el ingreso de las sobre comisiones no es un ingreso fijo pues depende de cumplimiento de ventas y de participación de las ventas de determinada aerolínea sobre el total de las ventas -market share-.

Así las cosas, en el mejor de los escenarios los ingresos de las agencias de viaje se ubicarían en un 14%, teniendo en cuenta que se cumplen con los presupuestos, que las aerolíneas como Avianca, exigen para otorgar las sobre comisiones. Al no incluir el ingreso por sobre comisiones, que es incierto, se tienen ingresos del orden del 11%. Sin embargo, las agencias tienen gastos administrativos, financieros y de ventas que ascienden a un 9% de los ingresos sobre ventas y aumentan dependiendo del tamaño y estructura de cada agencia de viajes – a mayor tamaño mayor es el gasto -.

Lo anterior con el fin de demostrar que si una empresa del sector de turismo otorga descuentos superiores a un 1% estaría cediendo la tarifa administrativa que por ninguna circunstancia se puede ceder parcial o totalmente. Si lo hace, está en contravía de la razón por la cual se creó la tarifa administrativa y ésta es: garantizar a las agencias de viaje un ingreso fijo por sus ventas, porque de lo contrario con solo la comisión del 1% y las sobre comisiones del orden del 2% no podríamos subsistir.

El tema objeto de observación es un criterio de evaluación que no permite un acceso real y posible al proceso licitatorio y a su adjudicación, ya que no obtener el puntaje suficiente en este criterio implica no estar en el primer lugar de elegibilidad.

Por lo anterior solicitamos amablemente a la Entidad eliminar este criterio de evaluación y que sea remplazado por otro que ofrezca beneficios a la entidad, tales como acreditar el mayor número de relaciones comerciales con aerolíneas mediante, debidas certificaciones, la acreditación de Normas técnicas sectoriales entre otras.”

Respuesta: La misma fue evaluada por la Subdirección Administrativa y Financiera y se considera que se encuentra ajustada a las condiciones del mercado y al marco legal aplicable a la materia, por lo que no se acepta la solicitud efectuada y se mantiene el criterio de evaluación.