**ESTUDIO DE MERCADO**

En cumplimiento al artículo 2.2.1.1.1.6.1., del Decreto 1082 de 2015, el cual establece que, "*La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de Análisis de Riesgo*", el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, Regional Chocó, elaboró el presente documento, en el que se plasma el análisis necesario para lograr satisfacer la necesidad de la Entidad que permita establecer el contexto del Proceso de Contratación, identificar algunos de los Riesgos y determinar los requisitos habilitantes para el desarrollo del mismo, así como el contexto en el cual los posibles proveedores desarrollan su actividad.

**OBJETO: Contratar el suministro de tiquetes aéreos para formación y administrativos en el SENA Regional Chocó.**

El objeto contractual se clasifica en el siguiente código del Clasificador de Bienes y Servicios:

## 1. CLASIFICACIÓN UNSPSC

| UNSPSC – Decreto 1082 de 2015 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **GRUPO** | **SEGMENTO** | **FAMILIA** | **CLASE** | **PRODUCTO** | **DESCRIPCIÓN** |
| (F) Servicios | 78000000 | 78110000 | 78111500 | 78111502 | Viajes en aviones comerciales |
| (F) Servicios | 90000000 | 90120000 | 90121500 | 90121502 | Agencias de viajes |

## 2. SECTOR PERTENECIENTE AL OBJETO CONTRACTUAL

| SECTOR ECONÓMICO |
|---|
| Sector terciario o de servicios |
| Servicios profesionales |

## 3. ANÁLISIS DEL SECTOR

Para dar cumplimiento al decreto 1082 de 2015 se establece un análisis al sector sobre la oferta y la demanda del mercado que nos permita, entre otras actividades:

- Conocer las características de las empresas que conforman el segmento del mercado que tienen la capacidad de suplir la necesidad de contratación en este centro de formación.

- Determinar las variables técnicas y/o financieras que sirvan de base para estructurar el proceso de selección, garantizando la pluralidad de oferentes y su selección objetiva.

- Establecer precios referentes en el mercado y el presupuesto del servicio a contratar tomando de referencia el análisis efectuado de los precios suministrados por parte del mercado.

**4. Análisis del Mercado:**

**Sectores económicos de Colombia**

**Sector primario, secundario y terciario[1]:**

Toda actividad económica se basa y divide en sectores económicos. Cada sector hace referencia a una parte de la actividad económica con características comunes y en relación a los procesos de producción que ocurren dentro de ellos.

Las ***actividades económicas*** son las que realizan tanto las personas y familias como las empresas y administraciones públicas para poder subsistir. Se pueden dividir en tres partes: producción, distribución y consumo.

En función de la división de la economía clásica, las actividades económicas se clasifican en tres grupos, denominados sectores de la economía. Son los siguientes: sector primario, secundario y terciario.

Dentro del ***sector primario o agropecuario*** incluiríamos las actividades mediante las cuales se adquieren de la naturaleza alimentos y materias primas. Por ejemplo, son actividades de este sector la agricultura, la ganadería, la pesca, la explotación forestal y la minería.

El ***sector secundario o industrial*** engloba a las actividades económicas que transforman las materias primas en productos elaborados. Por tanto, serían todas las vinculadas con la industria.

Por último, en el ***sector terciario o de servicios*** tienen lugar las actividades que prestan servicios a la sociedad, como el comercio, el transporte, la educación, el ocio, etc.

- **¿Cuál es el sector primario?**

Como hemos señalado anteriormente, el sector primario incluye las actividades económicas que el hombre lleva a cabo para conseguir recursos de la naturaleza. Dentro de él estarían las siguientes actividades:

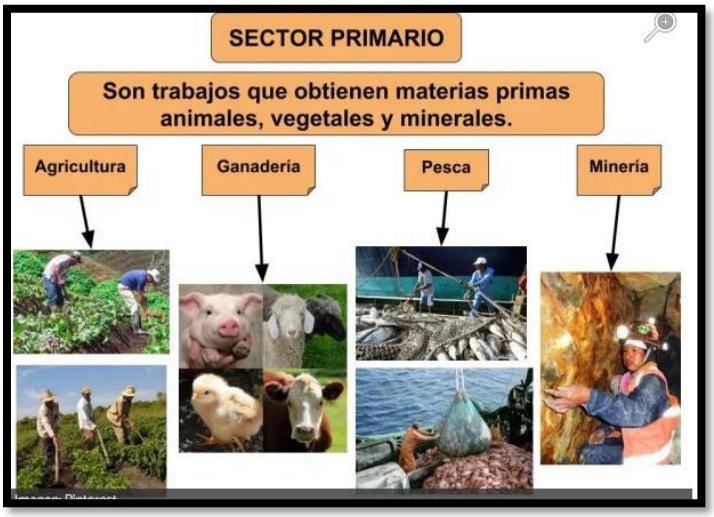
- ✓ Agricultura: producción de especies vegetales y diferentes cultivos.
- ✓ Ganadería: con la producción y cría de animales.
- ✓ Pesca: con el aprovechamiento de las diversas especies que se pueden encontrar en ríos, lagos, océanos y mares.

[1] https://www.unprofesor.com/ciencias-sociales/sector-primario-secundario-y-terciario-ejemplos-2445.html

- ✓ Silvicultura: que se enfoca en las actividades destinadas al cultivo y conservación de los bosques o montes.
- ✓ Minería: actividad en relación con la utilización de los recursos minerales del suelo.

En el sector primario es básico el espacio agrario, que surge cuando el hombre modifica el espacio natural para ser utilizado en actividades agrícolas, forestales y ganaderas. Este depende de factores físicos, relacionados con el clima, el relieve y la cubierta vegetal, y humanos, como la población, el tamaño de las propiedades, las condiciones tecnológicas, etc. Los elementos que integran el espacio agrario son el espacio que se cultiva y el habitado.

Es este un sector que ha evolucionado con los avances tecnológicos, que han causado un gran impacto, aunque coexisten con prácticas tradicionales. Un ejemplo de sector primario desarrollado lo tenemos en España, donde en los últimos años se ha reducido el número de trabajadores. Además, ha aumentado la rentabilidad gracias a las ayudas de la Unión Europea, la modernización tecnológica y el uso de piensos compuestos y razas seleccionadas en ganadería.




**¿Cuál es el sector secundario?**

El sector secundario es un sector que comprende las actividades económicas vinculadas con la transformación industrial de alimentos, bienes y mercancías, que se usan como soporte para la fabricación de nuevos productos.

Coexisten dos formas de actividad industrial: una artesanal, con sencillos mecanismos de elaboración y producciones limitadas, situada sobre todo en países subdesarrollados, y otra industrial propiamente dicha, que usa energía mecánica y produce a gran escala artículos diversificados.

El sector secundario también lo podemos dividir en otros subsectores:

- ✓ **De base**: cuyos productos son la materia prima de otras industrias, destacando las extractivas, químicas y siderúrgicas.
- ✓ **De bienes de consumo**: que aprovechan las materias primas de la industria de base y fabrican productos destinados al consumo. Dentro de estas destacan las alimentarias, las textiles y la metalúrgica.
- ✓ **Transportes**: que además de servicio se considera actividad industrial.

La evolución del sector secundario ha ido en la vía del aumento de la automatización, la reducción de la generación de residuos y desechos y el aumento de la productividad de los procesos.

Como ejemplo, señalar que el sector secundario ocupa el segundo puesto en la economía española. Aunque en España hay que importar materias primas y energías no renovables, las energías alternativas están tomando un importante protagonismo en este sector.




**Qué es el sector terciario - con ejemplos**

El sector terciario engloba a las actividades que no producen bienes materiales directamente y satisfacen una necesidad de la población. La variedad es enorme ya que incluye cualquier profesión que no esté dentro del marco agrícola o industrial.

Aunque se considera un sector no productivo, al no producir bienes tangibles, sí es cierto que contribuye a que se cree empleo y a la formación de productos e ingresos en una sociedad.

Dentro de las actividades terciarias podemos distinguir las siguientes:

- ✓ Comercio al por mayor y menor, restauración, hostelería y reparaciones.
- ✓ Transporte, almacenamiento y comunicación.

- ✓ Servicios financieros, bienes inmuebles, servicios a las empresas y seguros.
- ✓ Servicios sociales, comunales y personales, donde destacarán los servicios domésticos y personales, la sanidad y los servicios sociales, el ocio y la cultura, la administración pública y defensa y las organizaciones privadas no lucrativas.

Como ejemplo de la importancia del sector terciario en la actualidad, podemos señalar que es la base de la economía española actual, constituyendo el turismo la principal fuente de ingresos de nuestro país.




**Diferencias entre el sector primario, secundario y terciario**

Ahora que ya conoces la definición de sector primario, secundario y terciario, entraremos de lleno en sus diferencias para que puedas entender mejor el funcionamiento de estas actividades económicas. A modo de resumen, es importante que sepas que:

Sector Primario: lo conforman las actividades que se centran en la obtención de materias primas. Aquí encontramos actividades como la agricultura o la ganadería

Sector Secundario: son las actividades que se dedican a transformas las materias primas obtenidas en el primer sector y, por tanto, haciendo productos nuevos. Por ejemplo, de la uva que se obtiene en el campo, en la fábrica se consigue elaborar vino.

Sector Terciario: son las actividades que lo que hacen es poner a la venta estos productos que se han creado con los sectores anteriores. Pero, además de esto, en este sector también se incluyen otros servicios como, por ejemplo, la educación, la sanidad, etcétera.

Cómo vemos, todos los sectores son correlativos, es decir, no podría haber sector secundario sin primario, ni terciario sin secundario. Digamos que es como una "cadena de montaje" que permite aprovechar los recursos de la tierra para el consumo humano.




En este sentido el servicio solicitado se enmarca dentro del *sector Secundario.*

- **Aspectos Económicos**

Para el presente proceso, se identifica que los servicios relacionados con el turismo y los viajes, los cuales se clasifican en: hoteles y restaurantes, agencias de viajes, (organizaciones de viajes en grupo y guías turísticos y otros, hacen parte del sector terciario de la economía, que se refiere al ofrecimiento de servicios en donde se encuentran todas aquellas actividades intangibles que no producen mercancía en sí, como el comercio, el transporte, entre otros. Acorde con lo anterior, se tendrá en cuenta el análisis del sector Servicios – Subsector Agencias de viajes.

El artículo 84 de la Ley 300 de 1996 define a las agencias de viajes como "*aquellas empresas comerciales, constituidas por personas naturales o jurídicas, y que, debidamente autorizadas, se dediquen profesionalmente al ejercicio de actividades turísticas dirigidas a la prestación de servicios, directamente o como intermediarios entre los viajeros y proveedores de los servicios.*".

De conformidad con lo establecido en el artículo 1° del Decreto 502 de 1997, en Colombia las agencias de viajes se clasifican en: Agencias de Viajes y Turismo, Agencias de Viajes Operadoras y Agencias de Viaje Mayoristas. La primera la norma la define como empresas comerciales, debidamente constituidas por personas naturales o jurídicas que se dediquen profesionalmente a vender planes turísticos. La segunda como empresas comerciales, debidamente constituidas por personas naturales o jurídicas que se dediquen profesionalmente a operar planes turísticos. Y la tercera como empresas comerciales, debidamente constituidas por personas naturales o jurídicas que se dediquen profesionalmente a programar y organizar planes turísticos.

Por otra parte, de conformidad con lo establecido en los artículos 3, 5 y 7 del Decreto 502 de 1992, las citadas agencias desarrollan respectivamente las siguientes actividades comerciales:

a***) Agencias de Viajes y Turismo***: Organizar, promover y vender planes turísticos nacionales, para ser operados por las Agencias de Viajes Operadoras establecidas legalmente en el país; organizar, promover y vender planes turísticos para ser operados fuera del territorio nacional; reservar y contratar alojamiento y demás servicios turísticos; tramitar y prestar asesoría al viajero en la obtención de la documentación requerida para garantizarle la facilidad de desplazamiento en los destinos nacionales e internacionales; prestar atención y asistencia profesional al usuario en la selección, adquisición y utilización eficiente de los servicios turísticos requeridos; reservar cupos y vender pasajes nacionales e internacionales en cualquier medio de transporte.

b) ***Las Agencias de Viajes Operadoras***: Operar dentro del país planes turísticos, programados por Agencias de Viajes del exterior y del país; Organizar y promover planes turísticos para ser operados por ellas mismas, sus sucursales y agencias si las tuviere, de acuerdo con la ubicación de cada una de ellas dentro del territorio nacional; Prestar los servicios de transporte turístico de acuerdo con las disposiciones que reglamentan la materia; Brindar equipo especializado tal como implementos de caza y pesca, buceo y otros elementos deportivos, cuando la actividad lo requiera; Prestar el servicio de guianza con personas debidamente inscritas en el Registro Nacional de turismo.

e) ***Agencias Viaje Mayoristas***: Programar y organizar planes turísticos nacionales e internacionales, para ser ejecutados por Agencias de Viajes Operadoras y vendidos por Agencias de Viajes y Turismo; Programar y organizar planes turísticos para ser operados fuera del territorio nacional por sus corresponsales o agentes y para ser vendidos por las Agencias de Viajes y Turismo; Promover y vender planes turísticos hacia Colombia, para ser ejecutados por las Agencias de Viajes Operadoras establecidas en el país; Reservar y contratar alojamiento y demás servicios turísticos, para ser vendidos por las Agencias de Viajes y Turismo, como son Despegar, Aviatur, entre otras.

**Precio en los tiquetes aéreos podría cambiar en 2024 en Colombia: viajeros resultarían beneficiados [2]**

El reciente informe de inflación demostró un escenario más optimista para este año.




*Tiquetes aéreos podrían bajar de precio en 2024. | Foto: Getty Images/iStockphoto*

[2] https://www.semana.com/finanzas/articulo/precio-en-los-tiquetes-aereos-podria-cambiar-en-2024-en-colombia-viajeros-resultarian-beneficiados/202420/

l 2023 no fue un año tan fácil para el sector turístico en Colombia, pues varias condiciones macroeconómicas y empresariales causaron una fuerte caída en la compra de viajes. La inflación elevada, además de la tasa de cambio que arrancó en enero de 2023 en un precio cercano a los $5.000, convirtieron en un viacrucis la compra de tiquetes para muchos viajeros.

Otra de las situaciones que empeoraron el escenario para los turistas y algunas ciudades que dependen de este mercado fue la quiebra de dos aerolíneas que eran muy populares en el país y acuñaban a gran parte del mercado aéreo. Se trata de Viva Air y Ultra Air, dos empresas aéreas que suspendieron sus operaciones a inicio del 2023, debido a problemas de liquidez y otras situaciones que les impidieron seguir operando.

La quiebra de estas empresas causó una caída en las posibilidades y ofertas que tenían los viajeros para llegar a su destino, lo que a su vez hizo que las aerolíneas que quedaron en el mercado subieran sus precios ante el aumento de la demanda.

Pese a ello, durante el año la situación empezó a suavizarse, pues el dólar empezó a desplomarse y esto hizo que los costos de los tiquetes se redujeran considerablemente. Además, algunas aerolíneas decidieron lanzar promociones para motivar a más personas a realizar viajes.

¿Por qué los precios de los tiquetes podrían bajar en 2024?
Un reciente artículo de la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo (Anato) aseguró que en los últimos meses, el sector del turismo ha venido reportando desaceleración en el crecimiento de los precios de tiquetes, por lo que se espera que en 2024 siga mostrando datos favorables.

De hecho, el último reporte del Índice de Precios al Consumidor reportado por el Dane, para el mes de diciembre, registró una reducción anual en los precios del transporte de pasajeros en avión de un 9,03%.

“Este índice sigue decreciendo mes a mes, lo cual da lugar a que se disminuyan las tasas de interés y se dinamicen los créditos, por lo que desde el gremio tenemos altas expectativas para 2024, pues esto sin duda incentivará los viajes, ya que favorece que los paquetes hayan crecido por debajo del IPC global”, comentó la presidente ejecutiva de Anato, Paula Cortés Calle.

Además, aseguró que la demanda de destinos turísticos es altamente sensible a los precios, por lo que se espera que las condiciones sigan siendo positivas para el sector.

“Debemos seguir con nuestro compromiso de hallar acciones que también estimulen el interés de los colombianos por emprender sus viajes, como las campañas internacionales, la inversión en infraestructura turística y la diversificación de los portafolios de productos y servicios de las Agencias de Viajes”, concluyó.

Las cifras de las agencias de viaje también demuestran un comportamiento favorable del mercado, pues estas empresas encuestadas por Anato aseguraron que las ventas aumentaron un 7% para fin de año.

“Los datos de las ventas de las Agencias de Viajes ANATO fueron jalonados por el turismo internacional, ya que, de acuerdo con el estudio, el 66% cuentan con vocación emisiva, y el 34% restante, manejan el turismo receptivo e interno”, comentó la entidad.

Los destinos más vendidos para la temporada de fin de año fueron España, México, Estados Unidos, República Dominicana y Turquía. Para los domésticos y receptivos, los destinos nacionales más vendidos fueron Cartagena, Medellín, Eje Cafetero, Bogotá y Santa Marta, siendo Estados Unidos, España, México, República Dominicana e Italia, los principales orígenes de los viajeros internacionales que visitarían Colombia.

Finalmente, la asociación explicó una de las preocupaciones por las cifras presentadas, pues aunque las ventas han crecido, estas no han sido suficientes para poder vincular el personal ocupado que perdió su trabajo durante la pandemia.

- **Aspectos Técnicos:**

En lo que se refiere al mercado de tiquetes aéreos, es importante mencionar que este tiene características especiales que lo diferencian de otro tipo de mercados. Dicha diferencia radica en que el producto que se vende corresponde a un servicio diferenciado caracterizado por la discriminación de precio, es decir que, en el costo de los tiquetes pueden incidir diferentes factores como: la anticipación al viaje con la que se compra el tiquete, la fecha de salida, la hora de vuelo, el tiempo de estadía, la temporada, si se regresa en el mismo día, si la estadía cubre un fin de semana, si es parte de un paquete, si fue comprado por millas o si se adquirió a través de agencias de viajes, internet o directamente de la aerolínea.

Este mercado de tiquetes aéreos presenta características que lo diferencian de los demás, debido a que el bien adquirir presenta una alta volatilidad por la discriminación de precios de acuerdo con: la discriminación de precios (tarifas), clase (económica, ejecutiva, etc.), disponibilidad de hora y demás factores que inciden en el precio del tiquete, es decir, el costo del tiquete puede variar por factores como: la fecha de salida, la anticipación del viaje, la temporada o si hace parte de un paquete turístico, entre otros. Por otro lado, las agencias de viajes realizan la actividad de enlace, entre las aerolíneas y el usuario final, ofreciendo en su portafolio de servicios toda la gama de tarifas disponibles, reduciendo el tiempo de búsqueda al consumidor, a cambio de una contraprestación económica.

Por tal razón las agencias de viajes ofrecen dentro de su portafolio de servicios, actividades adicionales:

• Atención en los aeropuertos; (ii)
• Asesores Implant
• Trámite de millas
• Administración de convenios con aerolíneas
• Soporte telefónico 24 horas.

Debido a la contraprestación económica, reconocida por la existencia de intermediación humana en el proceso de compra del tiquete aéreo, las agencias de viajes deben cobrar la tarifa administrativa,

las cuales de acuerdo con lo dispuesto en la Resolución 03596 del1 de septiembre de 2006, los valores de la tarifa administrativa por ventas.

**Pronósticos de tráfico aeroportuario mundial ACI 2022–2041**

Se espera que el tráfico de pasajeros en todo el mundo alcance los 19.300 millones en 2041.

En 2041, se prevé que los aeropuertos manejen casi 200 millones de toneladas de carga aérea en todo el mundo. Estados Unidos y China seguirán siendo los dos mercados más grandes, representando juntos el 40% de la carga mundial.

Los aeropuertos de todo el mundo verán 153,8 millones de movimientos de aeronaves para 2041.

Se prevé que Estados Unidos, China e India sean los principales mercados para los movimientos de aeronaves en 2041, respectivamente, con el 23 %, el 16 % y el 4 % de los movimientos mundiales de aeronaves.

El conjunto de datos insignia de ACI World presenta cifras de pronóstico de tráfico de 20 años, brindando a los planificadores e inversionistas de aeropuertos datos confiables para ayudarlos a tomar decisiones comerciales informadas y desarrollar estrategias basadas en datos. Además de los pronósticos, que se basan en datos de más de 110 países de todo el mundo, el conjunto de datos presenta hallazgos clave, clasificaciones de mercado previstas y gráficos detallados.

- **Sector de Las Mipymes**

En Colombia el segmento empresarial esta clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación estuvo reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004); y posteriormente por el Decreto MinCIT No. 957 del 5 de junio de 2019, que rige actualmente.

**Cuadro Clasificacion 2024 1 UVT = $47.065 pesos:**

| Clasificación | Manufactura | Servicios | Comercio |
|---|---|---|---|
| Microempresas | Hasta $1.108.992.595 | Hasta $1.552.580.220 | Hasta $2.107.052.985 |
| Pequeñas empresas | Superior a $1.108.992.595 y hasta $9.648.089.675 | Superior a $1.552.580.220 y hasta $6.210.273.815 | Superior a $2.107.052.985 y hasta $20.292.968.985 |
| Medianas empresas | Superior a $9.648.089.675 y hasta $81.731.431.725 | Superior a $6.210.273.815 y hasta $22.733.995.210 | Superior a $20.292.968.985 y hasta $101.692.968.980 |
| Grandes empresas | Superior a $81.731.431.725 | Superior a $22.733.995.210 | Superior a $101.692.968.980 |

- **Mipymes tendrán facilidades para poder contratar con el Estado, ¿cuáles son?**[3]

El Gobierno estableció una serie de cambios que permitirán que las micro y pequeñas empresas, tengan mayores oportunidades para acceder al sistema de compras pública.

El Gobierno nacional, a través del Departamento Nacional de Planeación (DNP), emitió el Decreto 0142 de 2023 que promueve el acceso al sistema de compras públicas para las MiPymes, cooperativas y demás entidades de la economía solidaria.



*El actual Gobierno busca que las Mipymes y demás actores de la economía popular se conviertan en proveedores de bienes y servicios al Estado. | Foto: Getty Images*

El acto administrativo, que emana de la Ley de Emprendimiento o Ley 2069 de 2020, establece una serie de cambios que permitirán que en los procesos de contratación con el Estado, además de ser inclusivos y transparentes, fomenten el acceso y participación de todos los actores de la economía popular en el país.

Stalin Ballesteros, director de Colombia Compra Eficiente (CCE), manifestó que “la idea es que las entidades públicas desde el primer momento de su compra dividan sus procesos por segmentos a fin reducir los requisitos y promover la participación de la MiPymes”.

“Además de esto, se creará un catálogo inclusivo que tendrá como finalidad la adquisición de bienes y servicios con características técnicas uniformes y no uniformes, que puedan ser provistos por asociaciones de pequeños productores locales y produc-tores locales agropecuarios cuyos sistemas productivos pertenezcan a la agricultura campesina, familiar y comunitaria”, apuntó.

Stalin Ballesteros, director de Colombia Compra Eficiente, destacó los cambios que traerán los procesos de contratación con el Estado al permitir una mayor participación de las Mipymes, cooperativas y demás entidades de la economía solidaria. | Foto: Cortesía: Colombia Compra Eficiente.

El decreto también incorpora criterios sociales y ambientales en los procesos de contratación de las entidades estatales, al igual que incluye el emprendimiento comunal y dicta otras disposiciones que están encaminadas a eliminar las barreras de acceso que en el pasado no permitían a las micro y pequeñas empresas colombianas, y demás iniciativas productivas, hacer parte del sistema de compras públicas. Así las cosas, estos son los cinco principales cambios de esta nueva normativa que está orientada a democratizar la contratación pública en Colombia:

1. ***Habilita a las entidades públicas para que incorporen criterios sociales y ambientales en los procesos de selección.*** *Mediante la inclusión de estos criterios en los procesos de selección, se orienta el comportamiento de los agentes económicos para favorecer el*

[3] https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/mipymes-tendran-facilidades-para-poder-contratar-con-el-estado-cuales-son/202325/

*cumplimiento de objetivos no comerciales, que permitan desarrollar una economía basada en el uso sostenible de los recursos naturales e implementar mejores estándares productivos, ambientales y sociales.*

2. ***Fomento de la participación de las MiPymes en el mercado de compra pública**. Propende porque las entidades públicas dividan sus procesos de contratación por segmentos, con el fin de promover la participación de las MiPymes en dichos procesos.*

Además, habilita a las entidades públicas para que incluyan en los pliegos de condiciones mecanismos y reglas que limiten el número de segmentos a ser adjudicados, a un mismo oferente con el propósito de democratizar la compra pública.

En cuanto a los segmentos definidos, estos pueden limitarse para que participen exclusivamente MiPymes, de forma que estas sean adjudicatarias de los contratos que celebren con el Estado.

3. ***Celebración de los Convenios Solidarios con actores de la Economía Popular**. Se incorpora un nuevo título al Decreto 1082 de 2015, a través del cual se adoptan medidas que facilitan la suscripción de convenios solidarios con los organismos de acción comunal.*

4. ***Implementar mecanismos para la superación de barreras de acceso al sistema de compras públicas para promover la participación de actores de la economía popular**. Se crean las ferias de negocios inclusivas como instancia no obligatoria de consulta al mercado, para identificar barreras de acceso en los procesos de contratación por parte de los actores de la economía popular.*

5. ***Diseño de instrumentos por parte de Colombia Compra Eficiente que garanticen la participación de actores de la economía popular en el sistema de compras pública**. Establece la posibilidad de que CCE desarrolle instrumentos de agregación de demanda dirigidos a los actores de la economía popular con el fin de eliminar la intermediación y los costos indirectos en las adquisiciones que realicen las entidades públicas".*

Las Mipymes son esenciales para el desarrollo y la generación de empleo en el país, por lo tanto, es fundamental reconocerlas como uno de los principales agentes de la reactivación económica.

Para este proceso los posibles oferentes son micro, pequeña y medianas empresas del contexto local, departamental y nacional como personas naturales y jurídicas con experiencia en la prestación del servicio relacionados con el objeto de la contratación.

- **Aspectos Regulatorio**

Las empresas dispuestas para el servicio, son empresas con experiencia las cuales se comprometen a mantener siempre los documentos necesarios para contratar (por Ley), además de no presentar antecedentes frente a los organismos de control nacional y así brindar un servicio acorde con las necesidades de la Entidad contratante, creando un ambiente de confianza y calidad.

La normatividad vigente para el sector tanto aeronáutico como de las agencias de viajes, establece el cumplimiento, las funciones y operación, así:

• Decreto Ley 410 de 1971 “Por el cual se expide el Código de Comercio”
• Ley 19 de 1992 “Por medio de la cual se aprueba el Protocolo Relativo a una enmienda al Convenio sobre Aviación Civil Internacional (Artículo 83 Bis), firmado en Montreal el 6 de octubre de 1980”
• Ley 105 de 1993 "Por la cual se dictan disposiciones básicas sobre el transporte, se redistribuyen competencias y recursos entre la Nación y las Entidades Territoriales, se reglamenta la planeación en el sector transporte y se dictan otras disposiciones."
• Ley 300 de 1996 “Por la cual se expide la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones”
• Ley 336 de 1996 por medio de la cual se adopta el Estatuto General de Transporte, en el cual se ratifican las normas de transporte aéreo del Código de Comercio
• Decreto N.º 502 de 1997 “Por el cual se definen la naturaleza y funciones de cada uno de los tipos de agencias de viajes de que trata el artículo 85 de la Ley 300 de 1996”
• Norma Técnica Sectorial NTS AV01/2002 Reservas en agencias de viaje
• Ley 1101 de 2006 “Por la cual se modifica la Ley 300 de 1996 - Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones”
• Resolución No. 3596 de 2006 “Por la cual se dictan normas sobre tarifas y comisiones aplicables en las ventas de tiquetes para la prestación de servicios de transporte aéreo de pasajeros y se dictan otras disposiciones”
• Resolución 890 de 2010 “Por la cual se dictan normas sobre acceso a las tarifas aéreas por parte de las Agencias de Viajes”
• Decreto N.º 2430 de 2010 “Por el cual se dictas unas disipaciones relacionadas con la responsabilidad de las Agencias de Viajes en la Resolución de servicios turísticos”
• Ley 1480 de 2011 “Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones”
• Ley 1558 de 2012 “Por la cual se modifica la Ley 300 de 1996 – Ley General de Turismo, la Ley 1101 de 2006 y se dictan otras disposiciones”.
• Resolución 1507 de 2012 “Por la cual se modifica el literal e) del artículo 3 de la Resolución 3595 de septiembre 1 de 2006”.
• Resolución No. 2591/2013 “Por la cual se modifican y adicionan unos numerales a la Parte Tercera de los Reglamentos Aeronáuticos de Colombia, en materia de derechos y obligaciones de los usuarios y prestadores del servicio de transporte aéreo”
• Norma Técnica Sectorial NTS AV002/2014 Atención al cliente en las agencias de viaje
• Decreto N.º 1074 de 2015 “Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo”
• RAC N.º 3/2015 “Actividades aéreas civiles”
• RAC N.º 13/2015 enmienda N.º 5 junio de 2018 “Régimen Sancionatorio”
• RAC N.º 160/2015 “Seguridad de aviación civil”
• Resolución 1236 de 2017 “Por la cual se deroga la Resolución 3160 de 2015 del Ministerio de Comercio, Industria, y Turismo, y se establecen los requisitos para la certificación virtual de Normas Técnicas Sectoriales del Sector Turismo”
• Resolución No. 209 de 2018 “Por la cual se establecen las tarifas por Derechos de Aeródromo, Recargos, Estacionamiento, Servicio de Protección al Vuelo.

**5. Análisis de la Oferta.**

**Así es la oferta de vuelos baratos de Avianca, Latam y Wingo en Colombia: fechas, precios y destinos** [4]



*Luisa GonzalezREUTERS.*

Con el propósito de iniciar este nuevo 2024, diversas aerolíneas en el territorio nacional han tomado la decisión de unirse a la temporada de descuentos y ofertas, en las que estas compañías ofrecen tiquetes económicos para varios destinos nacionales.

En caso de que usted tenga en mente viajar durante esta primera parte del año, es importante que tenga presente cuáles con las compañías que ofrecen vuelos que van desde los $50.000, además de las diferentes promociones que ofrecen dichas aerolíneas.

**Ofertas en Avianca**

Una de las aerolíneas más importantes del país, recientemente lanzó una nueva temporada de ofertas bajo la campaña 'Empieza el año soñando y disfruta viajando'. En ese sentido, desde Bogotá, Avianca ofrece vuelos con destino nacional desde los $49.900 pesos, precio que aplica también desde la capital hacia Cali, mientras que para Armenia, puede ser de $50.300.

También ofertas para viajar hasta Pereira, donde los ciudadanos podrán viajar desde los $80.000 o si desea ir a Bucaramanga, tiene la posibilidad de comprar los tiquetes con un precio que va desde los $83.100. Recuerde que para poder adquirirlos, podrá acceder a la página oficial de Avianca y seleccionar el banner de las promociones.

**Ofertas en Latam**

Con descuentos que van desde el 60% en sus vuelos, las personas podrán adquirir tiquetes desde los $79.810 pesos. Dicho precio aplica para quienes viajen desde Bogotá hacia la capital del Valle del Cauca. Además, los ciudadanos también pueden encontrar vuelos hacia Armenia o Pereira desde los $80.290 pesos y los $80.800 pesos, respectivamente. También, hay descuentos para vuelos que despeguen desde otras ciudades del país.

Si desea acceder a estas ofertas, tendrá que ingresar a la página oficial de Latam en Colombia y seleccionar la pieza que anuncia el 60% de descuento en vuelos y escoger su lugar de origen y destino.

[4] https://colombia.as.com/actualidad/asi-es-la-oferta-de-vuelos-baratos-de-avianca-latam-y-wingo-en-colombia-fechas-precios-y-destinos-n/

**Ofertas en Wingo**
Esta aerolínea tiene tiquetes desde los $49.600 para diferentes destinos nacionales del país. De hecho, desde Bogotá hacia Armenia, puede comprar los tiquetes desde los $49.600 o si prefiere viajar a Cartagena, podría hacerlo desde los $99.890.

Bajo esa misma línea, a Medellín y Bucaramanga, tendrá la posibilidad de encontrar vuelos desde los $90.130. Para acceder a dichas ofertas, tendrá que ingresar a la página oficial de Wingo y seleccionar la opción de dice 'ofertas'.

## 6. Análisis Técnico.

De conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, el valor estimado del contrato debe estar soportado en un estudio de mercado realizado por la entidad, así mismo el Manual de Contratación Administrativa (GCCON-M-001) versión 4, del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, establece que en los estudios de mercado que se realicen para determinar el presupuesto oficial estimado de una contratación, se pueden incluir algunas de las siguientes metodologías: cotizaciones, consulta en páginas web especializadas, indexación de precios históricos, contrataciones realizadas en el mismo periodo, precios regulados, panel de expertos, etc.

-**ESTUDIO TECNICO**: Es procedente efectuar la contratación toda vez que las condiciones técnicas enunciadas en el presente estudio, permitirán satisfacer las necesidades.

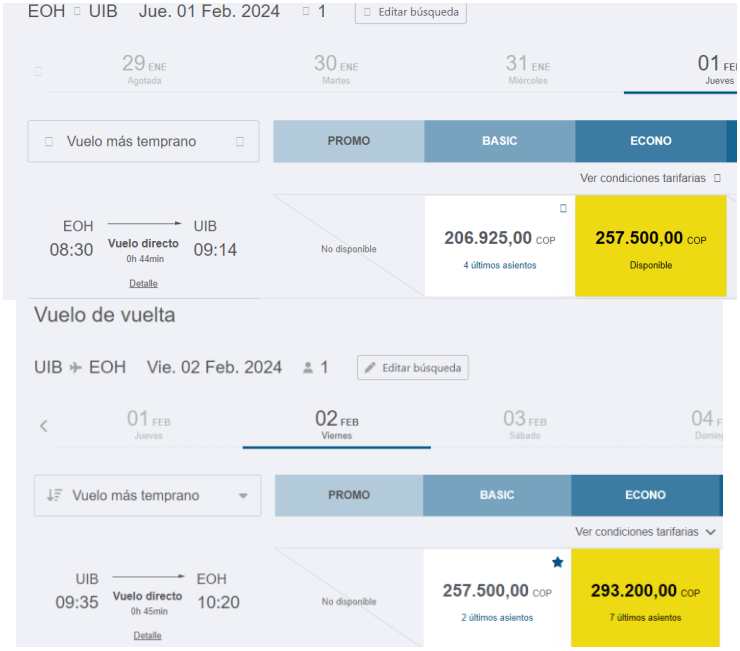
-**ESTUDIO ECONOMICO**: El análisis económico se realiza a través de cotizaciones estableciendo expresamente que la cotización no genera compromiso u obligación por parte del SENA, pues no corresponden a un procedimiento de selección. El valor estimado del contrato se determinó de acuerdo a lo establecido en la **circular N°3-2013-000133** utilizando la(s) siguiente(s) opción(es):

**Consulta en páginas Web:** Relacionadas con proveedores de los bienes o servicios requeridos, a saber:

| ITEM | DESCRIPCION DE BIEN | CANT | UNIDA DE MEDIDA | PAGINA ESPECIALIZADA - IDA | PAGINA ESPECIALIZADA - REGRESO |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | MEDELLIN - QUIBDÓ - MEDELLÍN | 1 | PA | $ 257.500 | $ 293.200 |
| 2 | APARTADO - QUIBDÓ - APARTADO | 1 | PA | $ 438.110 | $ 485.710 |
| 3 | CALI - QUIBDÓ - CALI | 1 | PA | $ 1.241.900 | $ 1.450.150 |
| 4 | BOGOTA - QUIBDÓ - BOGOTA | 1 | PA | $ 376.025 | $ 500.975 |
| 5 | NUQUI - QUIBDÓ - NUQUI | 1 | PA | $ 299.000 | $ 312.500 |
| 6 | BAHIA SOLANO - QUIBDÓ - BAHIA SOLANO | 1 | PA | $ 639.625 | $ 639.625 |

- **CONSULTA:**

1. MEDELLIN - QUIBDÓ – MEDELLÍN

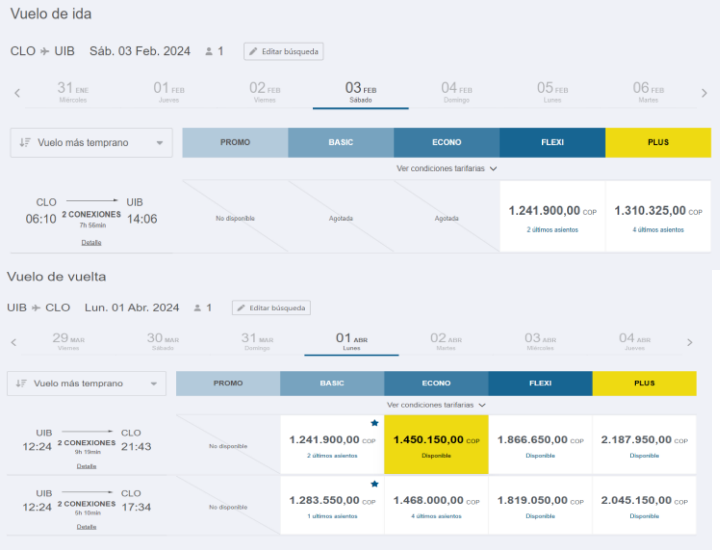


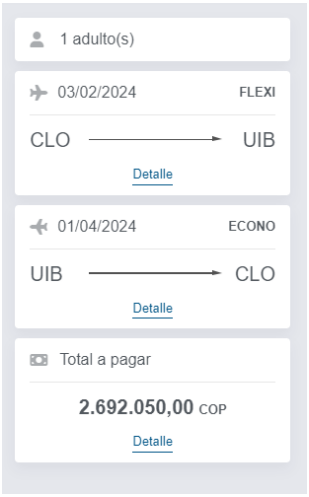

2. APARTADO - QUIBDÓ – APARTADO





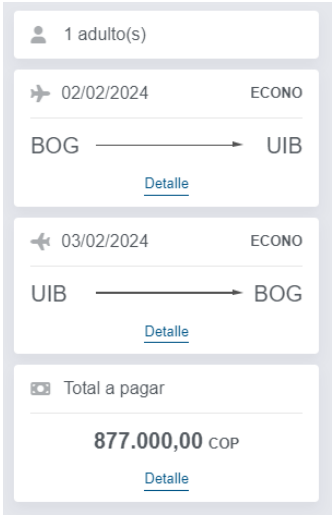

3. CALI - QUIBDÓ – CALI



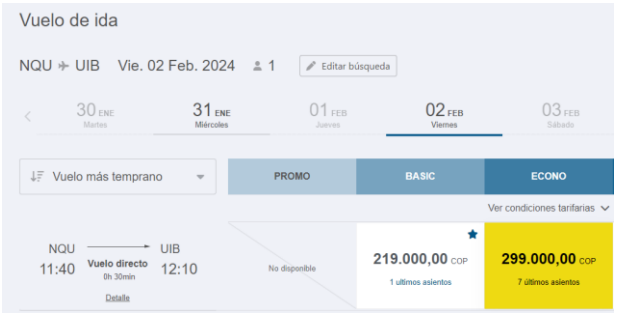



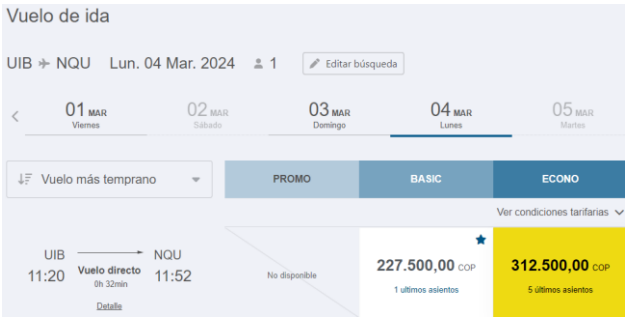

4. BOGOTA - QUIBDÓ – BOGOTA



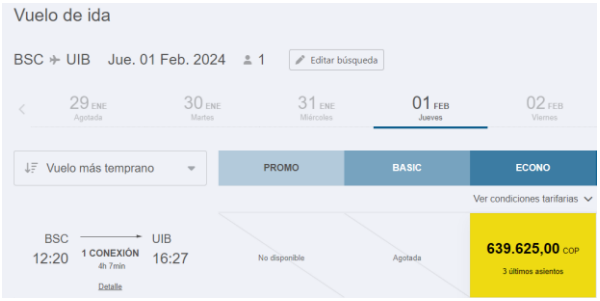



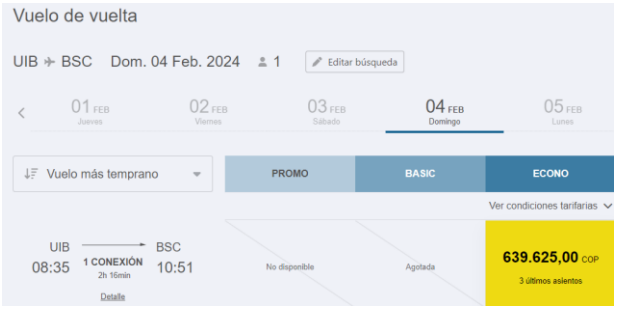
5. NUQUI - QUIBDÓ – NUQUI

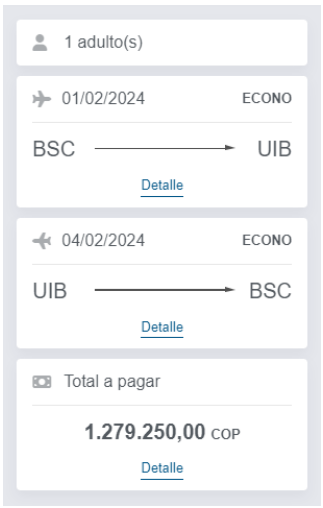



6. BAHIA SOLANO – QUIBDO – BAHIA SOLANO



Conforme a lo anterior, el presupuesto oficial para cumplir las obligaciones de la presente contratación se establece **a monto agotable**, por la suma de **CIENTO UN MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL OCHOCIENTOS CUATRO PESOS ($101.246.804) MCTE**, incluido el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), cuando a ello hubiere lugar y demás impuestos, tasas, contribuciones de carácter nacional y/o municipal de carácter legal, costos directos e indirectos.

## 7. Análisis de la demanda

EL SENA Regional Choco, para adelantar el respectivo estudio, efectuó las consultas pertinentes en la siguiente página web:

- Portal Colombia compra eficiente SECOP (www.colombiacompra.gov.co).

Lo anterior, con el objetivo de tomar como referencia las empresas que participan activamente en procesos de contratación, con similar objeto, modalidad de selección, presupuesto asignado y plazo de ejecución.

Con relación al análisis del comportamiento de contrataciones realizadas por parte del SENA, en cuanto al servicio solicitado por la Entidad, tenemos:

| Nro. CONTRATO | CONTRATISTA | OBJETO | VALOR | PLAZO |
|---|---|---|---|---|
| CO1.PCCNTR. 5220568/2023 | AGENCIA DE VIAJES PLANEAR VOLAR - AVPV | CONTRATAR EL SUMINISTRO DE TIQUETES AÉREOS PARA FORMACIÓN Y ADMINISTRATIVOS EN EL SENA REGIONAL CHOCÓ | $ 95.477.855 | 150 Días |
| CO1.PCCNTR. 3647501/2022 | VIAJA POR EL MUNDO WEB/ NICKISIX 360 S.A.S. | CONTRATAR LA COMPRA DE TIQUETES AÉREOS PARA FORMACIÓN Y ADMINISTRATIVOS EN EL SENA REGIONAL CHOCÓ | $ 88.190.706 | 08 Meses |
| CO1.PCCNTR. 3818403 -2021 | SUBATOURS SAS | SUMINISTRAR TIQUETES AÉREOS EN RUTAS NACIONALES E INTERNACIONALES PARA LOS FUNCIONARIOS Y CONTRATISTAS DE LA REGIONAL CÓRDOBA DEL SENA QUE SE REQUIERAN PARA ATENDER LAS LABORES PROPIAS DE SUS FUNCIONES Y OBLIGACIONES CONTRACTUALES O POR NECESIDAD DEL SERVICIO, ASÍ COMO ATENDER LOS EVENTOS DE CAPACITACIÓN BIENESTAR Y SALUD OCUPACIONAL QUE REQUIERA SU DESPLAZAMIENTO AL INTERIOR O EXTERIOR DEL PAÍS | $100.000.000 | 155 Días |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| CO1.AWD.1048 453-2021 | VIAJA POR EL MUNDO WEB/ NICKISIX 360 S.A.S. | SUMINISTRO DE TIQUETES AÉREOS EN RUTAS NACIONALES PARA LOS FUNCIONARIOS, INVITADOS ESPECIALES Y CONTRATISTAS DE LA REGIONAL ARAUCA, DURANTE LA VIGENCIA 2021 | $69.004.722,67 | 06 Meses |

Para analizar la demanda del servicio objeto del presente proceso de contratación, el SENA procedió a consultar la página del SECOP, otras Entidades del Estado que han realizado el mismo tipo de proceso, aclarando que el siguiente cuadro es eminentemente informativo, por cuanto, existen infinidad de variables, que hacen completamente heterogéneo un proceso de otro, para fines eminentemente informativos se enumeran los siguientes:

| N° DE PROCESO | TIPO DE PROCESO | ENTIDAD | OBJETO | CUANTÍA | PLAZO |
|---|---|---|---|---|---|
| CO1.PCCNTR. 5764411/2023 | MÍNIMA CUANTÍA | MINJUSTICIA | PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN PARA ASISTIR AL MINISTERIO DE JUSTICIA Y DEL DERECHO, ESPECÍFICAMENTE AL GRUPO GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE, EN EL TRÁMITE ADMINISTRATIVO DE TIQUETES AÉREOS Y TERRESTRES PARA EL DESPLAZAMIENTO DE LOS SERVIDORES DE LA ENTIDAD, ASÍ COMO EN LA GESTIÓN DE LA FACTURACIÓN, PAGOS, REEMBOLSOS DEL CONTRATO DE SUMINISTRO DE TIQUETES. | 40.804.409 | 06 MESES |
| CO1.PCCNTR. 4180014/2022 | MÍNIMA CUANTÍA | ARMADA NACIONAL BATALLON DE COMANDO Y APOYO DE INFANTERIA DE MARINA No 4 | SUMINISTRO DE PASAJES Y/O TIQUETES AÉREOS A NIVEL NACIONAL PARA EL DESPLAZAMIENTO DEL PERSONAL ORGÁNICO AL BATALLÓN DE COMANDO Y APOYO DE INFANTERÍA DE MARINA No. 4 Y SUS UNIDADES ADSCRITAS, ACUERDO CON LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DESCRITAS EN EL ANEXO "A" | 36.225.000 | 06 MESES |
| CO1.PCCNTR.4 087632/2022 | MÍNIMA CUANTÍA | ALCALDÍA DEL DISTRITO TURÍSTICO Y CULTURAL DE CARTAGENA DE INDIAS | CONTRATAR EL SUMINISTRO DE TIQUETES AÉREOS EN DESTINOS NACIONALES E INTERNACIONALES PARA LOS FUNCIONARIOS DE LA ALCALDÍA MAYOR DE CARTAGENA DE INDIAS QUE DEBAN DESPLAZARSE A DIFERENTES LUGARES DEL PAI | 45.000.000 | 87 DIAS |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| CO1.PCCNTR.3069639/2021 | MÍNIMA CUANTÍA | ARMADA NACIONAL - GRUPO GUARDACOSTAS DEL AMAZONAS | SUMINISTRO DE TIQUETES AÉREOS EN RUTAS NACIONALES CON DESTINO AL GRUPO DE GUARDACOSTAS DEL AMAZONAS Y UNIDADES ADSCRITAS | 12.900.000 | 04 MESES |

## 8. Análisis de riesgos

### 8.1. Estimación, tipificación y asignación de los riesgos previsibles que puedan afectar el equilibrio económico del contrato:

El artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 establece que la Entidad Estatal debe "incluir la estimación, tipificación y asignación de los riesgos previsibles involucrados en la contratación" en los pliegos de condiciones o su equivalente. El Decreto Ley 4170 de 2011 establece dentro del objetivo de Colombia Compra Eficiente optimizar los recursos públicos en el sistema de compras y contratación pública para lo cual es indispensable el manejo del riesgo en el sistema y no solamente el riesgo del equilibrio económico del contrato. Y en virtud de lo expuesto el Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad procedió a identificar y clasificar los riesgos con base en la probabilidad de ocurrencia y el impacto del evento de la siguiente manera. Se anexa matriz de riesgo. La matriz de riesgo se evidencia en los Estudios Previos del proceso.

Firmado digitalmente por Carlos Nehemias Salamandra Martinez
Fecha: 2024.02.02 16:51:22 -05'00'

**CARLOS NEHEMÍAS SALAMANDRA MARTÍNEZ**
Subdirector de Centro (E)

Elaboró: Ruby Zapata - Abogada Contratación y Convenios
Revisó: Mosquera Ríos Magnolia - Técnica G01 - Regional Chocó – CRNIB
Aprobó: Yenny Córdoba Rodríguez, Coordinadora GAAM