

TRANSPORTE. DEBATE POR TASA ADMINISTRATIVA

Pasajes en internet subirían de precio por pedido de agencias

BOGOTÁ. Uno de los mayores temores de las agencias de viajes es llegar a extinguirse a causa del daño que ha causado internet. Es creciente el número de consumidores en el país que compran sus tiquetes aéreos directamente en las páginas web, pues a través de este canal muchas veces encuentran mejores precios. Es por eso que los representantes de la Asociación Nacional de Agencias de Viajes y Turismo (Anato), le pidieron a las aerolíneas subir las tarifas a través de la tasa administrativa (TA), a la que culpan de ser la diferenciadora del valor final.

Las aerolíneas en Colombia cobran una TA de \$27.144 por cada tiquete, pues así lo establece la normatividad aeronáutica colombiana, que en 2006 estableció el cálculo para trayectos de ida (one way) y que se reajusta anualmente según la variación de la inflación.

Sin embargo, para el caso de las compras directamente en las páginas de internet de las aerolíneas o las agencias de viajes, cada uno es libre de establecer

la tarifa que considere. Por ejemplo, Avianca y Lan Colombia cobran una tarifa administrativa para sus compras web de \$16.240, un valor 40,2% menor al que cobran las agencias en sus ventas directas. En el caso de las empresas aéreas de bajo costo es mucho menor, como en el de Viva Colombia, cuya TA es de \$8.621.

Es por esta razón que los clásicos consejeros turísticos están haciendo la solicitud. Según señaló **Alonso Monsalve**, presidente de la junta nacional de Anato, si las agencias trataran de igualar el precio que se está ofreciendo a través de los canales virtuales, tendrían que sacrificar el margen de ganancia de 1% que tienen en cada tiquete, que de por sí ya es muy bajo para ellos.

"Las agencias de viajes son empresas familiares que hacen un trabajo profesional, con una diversificación de productos y que están luchando por mantenerse. Si las aerolíneas tienen una competencia por tarifa pues compiten por tarifa, pero no con la tasa", señaló **Monsalve**.

MERCADO AÉREO ONLINE EN 2012

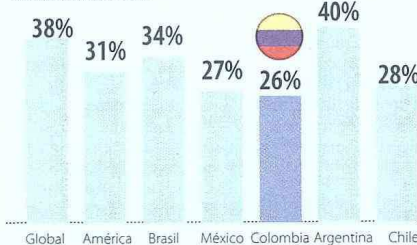
Promedio de uso en páginas web de viajes

Cifras en minutos por visitante



Páginas web de viajes

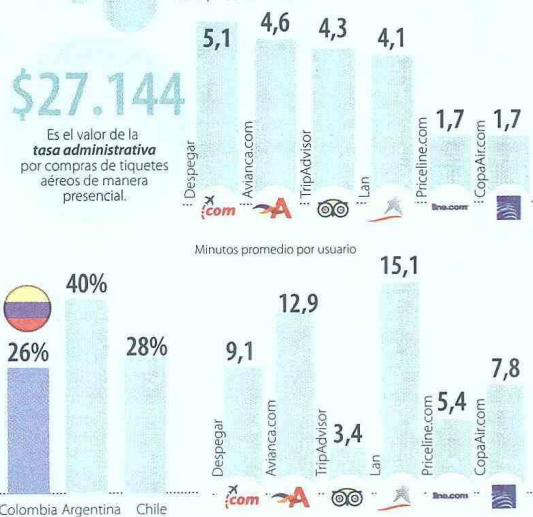
Alcance en enero de 2012



Fuente: Cámara Colombiana de Comercio Electrónico

Principales páginas web de viajes de Colombia

Cifras porcentuales de alcance



\$27.144

Es el valor de la tasa administrativa por compras de tiquetes aéreos de manera presencial.

Minutos promedio por usuario



Gráfico: LR

Fabio Villegas, presidente de Avianca, señaló hace unos días durante el Congreso Nacional de Anato que no tendría ningún inconveniente en subir la TA. Por su parte, **Hernán Pasman**, presidente de Lan Colombia también se manifestó y señaló que es una decisión que debe tomarse por parte de las directivas en Chile.

"Nuestro compromiso es trabajar en conjunto con las agencias de viaje para el beneficio del

turismo y del país es tal que, por ejemplo, las ventas de las agencias de viaje representan aproximadamente un 50% de las ventas actuales de Lan Colombia mientras que en 2011 representaban solo el 5% de las ventas totales, esto es, un crecimiento en las ventas de agencias de viaje de tiquetes de Lan de 10 veces en solo dos años", dijo **Pasman**.

Según analistas, las agencias de viajes del país tienen algunas herramientas de presión, pero está claro que las empresas aéreas quieren cada vez darle más importancia la canal directa a través de internet.

"Obviamente la línea aérea al poner la tasa más baja hace que la gente compre por internet. Y aunque los clientes todavía entienden los riesgos que trae comprar por este canal, el precio es un diferenciador fundamental. Eso es más claro en los tiquetes internacionales, en los que sí pueden haber diferencias importantes", afirmó **Edgar Blanco**, profesor de administración de empresas Hotelerías y Turísticas de la Universidad Externado de Colombia.

Además el académico dijo que muchas agencias colombianas se han quedado en lo que están haciendo. Para **Blanco** estas deben empezar a enfocarse en el servicio y la calidad, que es lo que les asegurará el futuro.

LOS CLIENTES SERÍAN LOS AFECTADOS

Para algunos, los clientes serían los que verían afectado su bolsillo, pues son ellos quienes finalmente terminarían pagando la subida de la TA por parte de las aerolíneas.

Como explica la directora administrativa de la Asociación del Transporte Aéreo en Colombia (Atac), **Claudia Velásquez**, la razón de cobrar la TA es pagar la labor de búsqueda de los tiquetes, la impresión de los pases, el pago a la aerolínea, entre otros procesos que cuando se compra vía web es el cliente quien los realiza.

Marcelino Herrera, gerente de MercadoLibre.com Colombia, señala que es cuestión de adaptarse. "Hay mercado para las dos cosas. Lo correcto sería que las empresas se sumaran también al comercio electrónico", dijo.

CAMILO GIRALDO GALLO
cgiraldog@larepublica.com.co



ALONSO MONSALVE
PRESIDENTE DE LA JUNTA NACIONAL DE ANATO

"Las agencias de viajes hacen un trabajo profesional. Si las aerolíneas tienen una competencia por tarifa pues compiten, pero no con la tasa".



HERNÁN PASMAN
PRESIDENTE DE LAN COLOMBIA

"Las agencias de viaje representan 50% de las ventas de Lan Colombia, mientras que en 2011 representaban solo 5%".

Se quiere hacer un acuerdo de buenas prácticas del sector

Otro de los debates que inició fue el de la eventual firma de un acuerdo de buenas prácticas de competencia en el sector del turismo colombiano. La idea es hacer una delimitación de las canchas en las que actuaría cada actor y fijar las buenas prácticas. Como ejemplo se mencionó la experiencia de lo que firmaron la Asociación Nacional de Industriales (Andi) y la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco), en la misma dirección. "La idea es mejorar las condiciones y asegurar que las reglas sean directas y tan claras como se pueda. Estamos dispuestos a trabajar para que estas reglas de juego sean únicas", dijo **Eduardo Lombana**, presidente de Copa Airlines.



SÍGANOS EN
www.larepublica.co
Con más información sobre el debate entre agencias y aerolíneas por la TA web.

EXP INDUSTRIAL

Feria Industrial del Pacífico 2013

Mayo 15 al 17

CENTRO DE EVENTOS VALLE DEL PACÍFICO

MUESTRA COMERCIAL

Con la presencia de más de 350 empresas proveedoras de soluciones de ingeniería para la industria.

PROGRAMACIÓN ACADÉMICA

Curso de Eficiencia energética y Energías Renovables. Módulos especializados en Higiene y Seguridad Industrial, Soluciones Integrales de ingeniería, Robótica y Automatización, Ahorro Energético y Medio Ambiente.

RUEDA DE NEGOCIOS

DEMOSTRACIONES

COCTEL DE INTEGRACIÓN

UN EVENTO

FENALCO
LA FUERZA QUE UNE
VALLE DEL CAUCA

Informes e Inscripciones
El ingreso al simposio y muestra comercial es gratuito previa inscripción
Carrera 9 No 5-23 PBX 8983535 Ext. 3445-3671-3443-3680-3640
economico@fenalcovalle.com
www.expindustrial.com.co • www.ruedaexpindustrial.com
www.fenalcovalle.com