

**MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL  
SERVICIO AEREO A TERRITORIOS NACIONALES  
"SATENA"**

**OFICINA DE CONTROL INTERNO**



**SATCIN-060  
INFORME EJECUTIVO DE EVALUACION**

**AUDIENCIA PÚBLICA DE RENDICION DE CUENTAS DE LA VIGENCIA 2015**

**FECHA DE REALIZACION DE LA AUDIENCIA: 23 DE JUNIO DE 2016**

Bogotá D.C., Junio 27 de 2016.

## INFORME EJECUTIVO

En cumplimiento a lo establecido por el Gobierno Nacional, en torno a la Política de Democratización de la Administración Pública, la “Guía para la Rendición de Cuentas de la Administración Pública a la Ciudadanía” del Departamento Administrativo de la Función Pública y en general lo establecido en la Ley 489 de 1988 donde todas las entidades y organismos de la administración pública tienen la obligación de desarrollar su gestión acorde con los principios de democracia participativa y democratización de la gestión pública, comedidamente me permito presentar el Informe de Evaluación la Audiencia Pública de Rendición de Cuentas, realizada el día 23 de Junio de 2016, en una jornada de cuatro horas ininterrumpidas, donde los Directivos, el Vicepresidente de SATENA rindió cuentas a la ciudadanía respecto a la administración de los recursos y sus operaciones, durante la vigencia 2015.

Es la quinta jornada desarrollada mediante un foro virtual abierto al público, desde las 08:00 am a las 12:00 m, en el que se presentaron 47 participaciones. Los cuales manifestaron toda clase de inquietudes y comentarios, respecto a la aerolínea estatal que comunica al centro del país con los lugares más remotos de Colombia.

Durante la jornada de rendición de cuentas, el Vicepresidente de la compañía, Coronel Oscar Zuluaga y el Grupo Directivo, respondieron preguntas sobre SATENA y se aclararon varias inquietudes.

Los temas más comentados fueron sobre situaciones administrativas de la aerolínea. Inquietudes aclaradas satisfactoriamente por la Compañía.

La población fue invitada a este foro virtual mediante banner en la página WEB, mensaje preestablecido en el PBX 4238530, Mensaje predeterminado en el Call Center 6052222, correos electrónicos, comunicados a las Agencias Comerciales y demás organizaciones. La jornada transcurrió sin contratiempos y además contó con la presencia de un veedor externo del DAFP (Dra. Miriam Díaz), el Agente Comercial de Florencia Sta. Priscila Peña Penna, un Comunicador Social de Bahía Visual el Sr. Juan García; Director de Comunicaciones de AVIACOL, Sr. Juan Dario Franco.

La participación de la comunidad en la Audiencia Pública se resumió en los siguientes temas así:

TEMAS TRATADOS DURANTE EL FORO VIRTUAL	No. DE ORDEN DE LA INTERVENCION	CANTIDAD DE PARTICIPACIONES SOBRE EL MISMO TEMA
1. Solicitud de información de la gestión y el resultado financiero	47,36,29,27,23,13,9,7,5,4,3	11
2. Solicitud convocatoria Pilotos Civiles	46,8	2
3. Comentarios sobre rutas comerciales no rentables	45,34,32,26,18,17,15,14,10,6,2	11
4. Pregunta sobre el control de los repuestos para que no sean desviados en ventas en el mercado negro.	20,11	2
5. Incentivos al pasajero frecuente	44,21	2
6. Pregunta sobre la transición de la empresa según la Ley 1427/10	31,16	2
7. Apoyo de SATENA, a la Región del Pacífico	43	1
8. Tarifas costosas de los tiquetes para la Amazonía, Mitú, Puerto Carreño, Villagarzón, zona pacífico.	42,39,37,35,25	5
9. Porque el Presidente de SATENA, siempre es de la FAC	41	1
10. Como SATENA, cumple con las rutas apartadas	40	1
11. Porque el cambio de la flota	33,30,22,1	4
12. Porque la suspensión de un itinerario a UIB	38	1
13. Preguntan si SATENA, va hacer apertura a la ruta Bucaramanga-Cúcuta.	24	1
14. Como SATENA, se está preparando para el postconflicto	28	1
15. Que está haciendo SATENA, para incentivar a los funcionarios por los salarios bajos.	19,12	2

Dentro de los detalles de la audiencia pública para la Rendición de Cuentas de la vigencia 2015 y de acuerdo a lo registrado en web de la Entidad, se puede apreciar la fecha, hora, nombre, email, las preguntas y respuestas interactuadas entre SATENA y los participantes, como se muestra en el anexo.

## CONCLUSIONES:

- I. SATENA, cumplió lo establecido por el Gobierno Nacional, al rendir cuentas a la ciudadanía; mediante un foro virtual abierto al público, dando respuesta a las 47 intervenciones que presentaron los asistentes virtuales.
- II. La realización de la Audiencia Pública de Rendición de Cuentas mediante foro virtual son un mecanismo que le permite a la Entidad cumplir no solo con la política Democratización de la Administración Pública, si no que permite atender los principios administrativos de economía, celeridad y efectividad, toda vez que

se optimizan recursos y se aprovecha mejor el tiempo de la Alta Dirección de la Entidad.

- III. Se atendieron las recomendaciones realizadas por la Oficina de Control Interno en la Audiencia Pública anterior.



**JUDITH IZQUIERDO DIAZ**  
Jefe Oficina de Control Interno

Anexo: Participaciones de la ciudadanía.

#### Audiencia de Rendición de Cuentas Vigencia 2015

---

Señores y señoras buenos días, en nombre de todos los que hacemos parte de La Aerolínea de la Paz, damos la bienvenida a todos los que harán parte de nuestra Audiencia Pública de Rendición de Cuentas para la Vigencia 2015, espacio que nos permitirá tratar los temas concernientes al informe de gestión 2015, con base en las recomendaciones recibidas.

Como presidente de SATENA, me siento orgulloso de pertenecer a una compañía que vela por el bienestar y desarrollo de las regiones más apartadas de Colombia. Por esta razón, abrimos un espacio al público interno y externo para interactuar con la ciudadanía y así compartir con ustedes de primera mano todos los procesos que se desarrollaron en el año 2015 para el sostenimiento, crecimiento y avance de la compañía, de igual manera estamos atentos a recibir sus opiniones y comentarios en pro de la mejora de los procesos internos para el desarrollo de nuevas estrategias comerciales que nos permitan prestar un mejor servicio de transporte aéreo a los ciudadanos y obtener mejores resultados para el futuro.

A continuación se da inicio a nuestra Audiencia Pública de Rendición de Cuentas vigencia 2015 mediante este Foro Virtual.

---

#### Comentarios

Por: alfonso

Comentario N°472016-06-23 11:52:35

Buenos días Gracias por la oportunidad Quisiera saber en este espacio abierto cual es su auto-calificación en los siguientes aspectos: Cumplimiento Tarifas Transparencia y honorabilidad Costos Gestión comercial Ambiente laboral Gracias y es iy interesante saber sinceramente como se perciben

Por: Moderador

Respuesta N°472016-06-23 12:26:14

Respetado(a)

Señor(a):

[alfonso](#)

**Muchas gracias por participar en la rendición de cuentas SATENA. De acuerdo con su solicitud nos permitimos informar que el documento Informe de Gestión 2015 SATENA presenta la gestión de la Empresa para poner en conocimiento los resultados obtenidos y aspectos relevantes que se llevaron a cabo durante la vigencia. Entre ellos se puede encontrar el cumplimiento, tarifas promedio, actividades de transparencia, costos, gestión comercial. Por lo anterior le invitamos a consultar el documento el cual puede ser descargado a través del siguiente link:<http://www.satena.com/corporativo/indicadores-de-gestion/62>.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: andres

Comentario N°462016-06-23 11:49:42

Esperamos que para los aviones de 19 pasajeros nos den la oportunidad de ingresar a los copilotos civiles. Gracias. Realmente les pido que tengan en cuenta este comentario. Saludos.

Por: Moderador

Respuesta N°462016-06-23 12:49:53

Respetado(a)

Señor(a):

[andres](#)

**En la actualidad la Fuerza Aérea Colombiana nos ha fortalecido la planta de pilotos con militares activos y el proyecto es continuar con esta dinámica, ya que esto beneficia a la empresa optimizando sus recursos. Por otra parte en la medida que se limite la asignación de pilotos militares y se genere la necesidad de contratar tripulaciones civiles, abriríamos una convocatoria con el fin de seleccionar pilotos civiles, con los más altos estándares para la operación de SATENA.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Felipe

Comentario N°452016-06-23 11:46:29

JHON BUITRAGO no es rentable usar transito CLO, hacia BOG, ya que sería competir con aerolíneas que ofrecen muchos más servicios como Acomulación de millas, conexiones internaciones etc, lo mismo sucedió en armenia, no es rentable, por más bajo costo que tenga la ruta

Por: Moderador

Respuesta N°452016-06-23 12:48:15

Respetado(a)

Señor(a):

[Felipe](#)

Muchas gracias por participar en el foro. Estamos totalmente de acuerdo que operar la ruta directa CLO-BOG y AMX - BOG no son viables para SATENA dados los altos costos operacionales. Sin embargo, seguimos siendo la aerolínea número uno en cobertura nacional con 34 destinos y con más de 80 vuelos diarios.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: javier alberto diaz

Comentario N°442016-06-23 11:39:50

Que incentivos tienen para los pasajeros frecuentes?

Por: Moderador

Respuesta N°442016-06-23 12:53:47

Respetado(a)

Señor(a):

[javier alberto diaz](#)

En SATENA hasta Diciembre 31 de 2015 tuvimos la oportunidad de redimir un programa especial para Pasajero Frecuente sólo con 2 variantes debido a algunas limitaciones del software de reservas (10 x1 Individual y 15x1 Corporativo). Para el Segundo semestre del año 2016, esperamos poder implementar una nueva herramienta que permitirá ampliar la gama de opciones a usuarios frecuentes.

Por el momento, los beneficios promocionales al público en general se anuncian a través de todos los Canales de Distribución de la Aerolínea, así como, la permanente recomendación de compra con suficiente anticipación, mecanismo que permite a nuestros usuarios frecuentes a acceder a los mejores precios.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Martha Lucia Duque Perez

Comentario N°432016-06-23 11:34:21

Nuestra aerolínea siempre ha sido considerada la puerta de entrada al Pacífico Colombiano, hemos sido y nos consideran líderes en las poblaciones del Pacífico por hacer conciencia de trabajar en sus territorios, hemos presentado proyectos a varias ONG y especialmente a la WWF para convertirnos en un reten que cambia los elementos contaminantes por algunos como bolsas ecológicas, termos etc. Una manera de conservar nuestro pulmón del mundo. Cuando regresamos al Pacífico que nos necesita, como alternativa de turismo de naturaleza y como líderes en los temas de contaminación ambiental.

Por: Moderador

Respuesta N°432016-06-23 12:56:32

Respetado(a)

Señor(a):

[Martha Lucia Duque Perez](#)

Son varias las razones en que por acciones de SATENA a través del tiempo nos reconocen como líderes en conectividad de la región Pacífico. Dentro de la actividad actual de la

Aerolínea venimos manteniendo y reforzando la presencia en Bahía Solano, Nuquí, Buenaventura, Guapi y Tumaco, ya sea con la optimización de frecuencias o con el cambio de equipos. Las iniciativas ecológicas, humanitarias, de convivencia, de desarrollo y ambientales también han estado en nuestro radar, sin embargo, por limitaciones presupuestales presentes, debemos proyectar a más largo plazo una participación más robusta. Seguimos trabajando para mejorar y aportar un poco más a las regiones necesitadas.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: URIEL

Comentario N°422016-06-23 11:31:28

Buenos días quiero saber porque a los destinos de la amazonia colombiana como el departamento del vaupes y amazonas el pasaje siempre esta muy caro en cambio para otros destinos del pais son mas baratos a ver si me dan una respuesta como solucionamos eso buen dia.

Por: Moderador

Respuesta N°422016-06-23 13:10:36

Respetado(a)

Señor(a):

**URIEL**

**Una de las principales razones por la que los tiquetes son tan costosos en esta zona del país es por el costo del combustible en los departamentos de Vaupés y Amazonia, llegando a ser entre un 140% y 250% más caro que en Bogotá.**

**De igual forma la operación a estas regiones del país es mucho más compleja por cuestiones de falta de ayudas a la navegación, muchos de estos aeropuertos no tienen controlador aéreo, ni la posibilidad de operar de noche, sus aeropuertos alternos están a distancias muy largas y son igual de limitados, en algunos no se cuenta con asistencia de bomberos y debido a condiciones como longitud de pista solo puede volarse en aeronaves de categoría liviana, que por rendimiento son mucho más lentas que un avión grande y en tal virtud el tiempo de vuelo y los costos son mucho más elevados.**

**Así mismo, SATENA es consciente de la necesidad que existe en la región por lo cual mantiene la operación a pesar de que las tarifas actuales no cubren los costos operacionales ratificando la labor social que cumple de acuerdo a lo establecido en su misión.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: camilo saldarriaga

Comentario N°412016-06-23 11:24:40

Todos los que trabajan en Satena viven renegando y alegando que el problema es la dirección por parte de la FAC, porque no ponen un presidente que no sea FAC y que sepa de administración de aerolínea? Enserio pongan esto.

Por: Moderador

Respuesta N°412016-06-23 12:30:34

Respetado(a)

Señor(a):

**camilo saldarriaga**

Comedidamente le informamos que los oficiales activos y en retiro que han estado a cargo de la aerolínea del Estado, son personas con formación en Administración Aeronáutica, además de su formación como pilotos y navegantes a bordo de aeronaves civiles y militares y su designación es producto de un análisis muy cuidadoso llevado a cabo por el Comandante de la Fuerza Aérea Colombiana y validado por la Junta Directiva de la Empresa.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: camilo saldarriaga

Comentario N°402016-06-23 11:21:26

Este foro no sirve para nada, pense era para tener en cuenta nuestras opiniones solo se limiar a copy paste de respuestas que ya todos sabemos de la compañía. No necesitamos respuestas como es que satena cumple con los colombianos en rutas apartadas, no, eso ya lo sabemos, necesitamos que pasen esto a directivos y cambien la forma de operar satena, de darle un giro y que deje de creerse la que ayuda pues no ayuda y si vive quebrada.

Por: Moderador

Respuesta N°402016-06-23 11:31:18

Respetado(a)

Señor(a):

[camilo saldarriaga](#)

Le agradecemos sus amables comentarios, los cuales serán tenidos en cuenta.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: NEVIS RAMOS

Comentario N°392016-06-23 11:10:35

Buenos días, como agente comercial me gustaría dar a conocer las opiniones de los viajeros, dicen que como es posible que setena siendo una aerolínea del gobierno sea muchas veces mas costosa que otras aerolíneas sobre todo en la ruta CLO TCO CLO y CLO PUU CLO etc.

Por: Moderador

Respuesta N°392016-06-23 13:28:27

Respetado(a)

Señor(a):

[NEVIS RAMOS](#)

**Me permito aclarar que el hecho de que la aerolínea sea del gobierno no significa que sus costos y pagos a proveedores sean diferentes a los de cualquier otra empresa de aviación. SATENA, desde el año 2010 no recibe apoyo económico de parte del Gobierno y solo hasta el 10 de Junio de 2016 se sancionó el decreto 942 mediante el que SATENA recibirá una subvención con el fin de cubrir el déficit generado en rutas donde es único operador. No obstante estos recursos son destinados para garantizar la sostenibilidad de una operación que es deficitaria, mas no para generar una disminución en los precios, ya que esta segunda parte necesitaría de apropiaciones presupuestales adicionales y por ende más recursos que la nación debería autorizar.**



Los costos de estas tarifas son similares a los de mercados con la misma distancia en kilómetros como es el caso de Medellín- Corozal o Bucaramanga Arauca operado por aerolíneas como ADA y Easyfly, sin embargo en destinos como Tumaco y Puerto Asís, los costos de combustible llegan a ser hasta un 50% más costosos de lo que son en Bogotá.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Martha Lucia Duque Perez

Comentario N°382016-06-23 11:08:57

Los pasajeros de Quibdo expresan su descontento por la suspensión del vuelo, a pesar de que son atendidos actualmente por ADA, manifiestan que son incumplidos y cambian de equipo constantemente, no se sienten seguros y su capacidad de carga es limitada, además ADA no tiene presencia en la ciudad, solo en el aeropuerto. Es posible retomar la ruta?

Por: Moderador

Respuesta N°382016-06-23 12:23:17

Respetado(a)

Señor(a):

**Martha Lucía Duque Perez**

De su comunicación se puede deducir que se trata de la ruta CLO - UIB - CLO, la cual está siendo servida actualmente por otra empresa de transporte aéreo y SATENA, en virtud de la misión que le ha sido asignada, se ha enfocado todos sus esfuerzos para cumplir con la operación en donde no encontramos otros competidores que puedan atender la necesidad de transporte.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Heladio Ramirez Romero

Comentario N°372016-06-23 11:06:41

Buenos días señores, solamente quisiera saber el porque de los costos tan altos de los pasajes para viajar a Mitú vaupes? Comparado con otras regiones y con otras aerolíneas ?..

Por: Moderador

Respuesta N°372016-06-23 13:02:58

Respetado(a)

Señor(a):

**Heladio Ramirez Romero**

Los costos de estas tarifas son similares a los de mercados con la misma distancia en kilómetros como es el caso de pasto en donde opera SATENA y AVIANCA, no obstante, la operación al aeropuerto de Mitú en una aeronave mediana, tiene implicaciones operacionales como son:

- Alto costo en combustible, siendo un 148% más caro que en Bogotá.
- Ausencia de radioayudas de precisión que permitan aterrizar cuando las condiciones meteorológicas no son favorables, Mitú es uno de los destinos en donde la meteorología es más volátil y el avión debe regresar a su origen sin haber cumplido el itinerario.

Así mismo, SATENA es consciente de la necesidad que existe en la región a pesar de que los precios son acordes con las características operacionales del vuelo, sin embargo, se están

estudiando formas de aumentar la oferta de sillas a este destino en horas de la noche y en ese orden de ideas poder disponibilizar un número mayor de sillas en tarifas más bajas.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Cristian Enriquez

Comentario N°362016-06-23 10:57:07

Pueden ustedes mostrar los estados financieros, quisiera entender un poco el movimiento de una aerolínea

Por: Moderador

Respuesta N°362016-06-23 11:04:11

Respetado(a)

Señor(a):

**Cristian Enriquez**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Muchas gracias por participar en la rendición de cuentas SATENA 2015. De acuerdo con su solicitud nos permitimos informar que de acuerdo a Ley 1712 de Transparencia y del Derecho de Acceso a la Información SATENA publica todos los estados financieros en la página web [www.satena.com](http://www.satena.com), link: <https://www.satena.com/corporativo/estado-financiero/156>.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Carlos Julio Quintero Porras

Comentario N°352016-06-23 10:55:49

Buenos días. Quisiera saber señores SATENA por que dentro de todas las rutas aéreas que disponen para todo el país existen algunas con elevados cobros en trayectos tan cortos? Un caso y ejemplo es el trayecto de la Ciudad de Bogota (BOG) - Puerto Carrerño Vichada (PCR). Este es un trayecto no una hora y veinte minutos, relativamente corto a comparación con otros destinos y si es este uno de los mas caricimos que existen por parte de ustedes, por no decir que es el mas caro. Por que no se ha podido disminuir los costes en este trayecto?, ya que muchos de los que viajamos nos parece excesivamente costoso. Muchas gracias. Feliz Dia

Por: Moderador

Respuesta N°352016-06-23 12:18:26

Respetado(a)

Señor(a):

**Carlos Julio Quintero Porras**

La ruta Bogotá-Puerto Carreño es la ruta más larga que opera la aerolínea con una distancia de 740 kilómetros, superior a un trayecto como Bogotá – Cartagena o Bogotá – Barranquilla. Los precios que se cobran actualmente en la ruta obedecen al elevado tiempo de vuelo de ésta y por ende los costos de operación. Sin embargo la aerolínea es consciente de la necesidad que existe en la región y está evaluando la posibilidad de aumentar las frecuencias a este destino, en horario nocturno, con el fin de ofrecer más capacidad en sillas y dar la posibilidad a más ciudadanos de acceder al servicio a tarifas más accequibles.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Cristian Enriquez

Comentario N°342016-06-23 10:55:01

Quisiera participar en el foro virtual

Por: Moderador

Respuesta N°342016-06-23 11:00:00

Respetado(a)

Señor(a):

**Cristian Enriquez**

A través de este medio, ya está participando en el foro.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Miguel González

Comentario N°332016-06-23 10:52:55

Cuales han sido los beneficios de haber vendido una flota de aviones tan buena? a ustedes no les ha servido ninguno de los aviones que han tenido, el problema será de indio o de flecha?

Por: Moderador

Respuesta N°332016-06-23 11:27:28

Respetado(a)

Señor(a):

**Miguel González**

Buenos días muchas gracias por participar en el Foro, respecto al punto concerniente al cambio de flota se debe a un tema de respaldo, garantía y soporte, para el caso de la flota anterior la fabrica cerró la producción de aeronaves y fabricación de partes, esto con lleva a que en el mercado no haya la suficiente cantidad de partes y soporte técnico para soportar la operación de la aeronave.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Carlos Julio Quintero Porras

Comentario N°322016-06-23 10:50:37

Buenos días

Por: Moderador

Respuesta N°322016-06-23 10:54:29

Respetado(a)

Señor(a):

**Carlos Julio Quintero Porras**

Buenos días,

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: alex gil

Comentario N°312016-06-23 10:50:23

En la ley 1427 de 2010 ustedes indican que 'Parágrafo 2°. En el proceso de transformación autorizado en este artículo, se garantizará que la Nación conserve la participación accionaria del cincuenta y uno por ciento (51%) de Satena S. A. El Ministerio de Hacienda y Crédito Público y el Ministerio de Defensa Nacional serán socios de Satena S. A. se autoriza enajenar el restante cuarenta y nueve por ciento (49%) de las acciones, conforme al plan de enajenación que defina el Gobierno nacional para el efecto' 1-Que acciones han tomado para conseguir nuevos socios? 2 ya han pasado 5 años en que los empleados dejaron de ser servidores publicos 'Artículo 6°. Régimen Laboral. Una vez ocurra el cambio de naturaleza jurídica de Satena S. A., la totalidad de los servidores públicos de Satena S. A. tendrán el carácter de trabajadores particulares y, por ende, a los contratos individuales de trabajo continuarán aplicándoles las disposiciones contenidas en el Código Sustantivo del Trabajo, con las modificaciones y adiciones que se presenten. 'la pregunta es si pasado 5 años siguen siendo de capital 100% publico los trabajadores no deberian serlo tambien ?

Por: Moderador

Respuesta N°312016-06-23 12:48:01

Respetado(a)

Señor(a):

[alex gil](#)

La ley que dispuso la transformación de la empresa a Sociedad de economía mixta, previó que la Nación conserve mínimo el 51% de las acciones sociales, autorizándose la venta del 49% restante de dichas acciones; para la enajenación de dichas acciones, se debe cumplir lo dispuesto en el Parágrafo 1, del artículo 1 de la Ley 1427 de 2010.

Hasta el momento y de acuerdo a las evaluaciones efectuadas por el Gobierno, no se ha logrado encontrar una banca de inversión que proponga la venta de acciones, por lo tanto en conjunto con el Ministerio de Hacienda y Ministerio de Defensa, SATENA adelantó un proceso para la selección de una empresa consultora, con el fin de realizar un diagnóstico y elaborar un plan de negocios, que permita obtener la viabilidad financiera, técnica y operacional de la empresa para los próximos 10 años.

Con relación a su inquietud de la calidad de los trabajadores de la empresa, no es viable jurídicamente que éstos, después del 9 de junio de 2011, fecha en la cual se materializó la transformación de la entidad a Sociedad de Economía Mixta con la escritura pública No.1427 de 2011, continúen con las mismas características que traían como empresa Comercial del Estado, dado que su régimen, actos y contratos, así como la relación laboral de la empresa con sus trabajadores, se rigen hoy por el derecho privado, siendo procedente la aplicación del Código Sustantivo de Trabajo.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Priscila

Comentario N°302016-06-23 10:49:03

Teniendo en cuenta la donación que hizo el gobierno chino de 2 aviones Y12 con capacidad de 17 pasajeros, por las condiciones de estos aptas para vuelos cortos en territorios como el de nuestro

país, cuál ha sido el criterio para tomar la decisión de las rutas de estos y como logran conectar la mayor cantidad de destinos sociales que requieren servicio con dicha aeronave? Hoy día cuántas rutas hacen y cuantas serían las máximas que se podrían realizar?

Por: Moderador

Respuesta N°302016-06-23 13:19:15

Respetado(a)

Señor(a):

**Priscila**

A pesar de que una aeronave de categoría liviana como es el Y-12, es una herramienta fundamental en la integración de regiones apartadas, para SATENA la llegada de estos aviones fue una oportunidad para fortalecer y mejorar el servicio a zonas marginales que ya estaban siendo atendidas por la aerolínea, específicamente los municipios de Nuqui y Bahía Solano en el pacífico y Leticia, La Pedrera, La Chorrera, Araracuara y Tarapacá en el sur del país. Estos destinos desde la llegada del avión han contado con un número mayor de frecuencias, con mayor regularidad, operador con un avión propio de la aerolínea.

Con la distribución del itinerario actual, no es viable ampliar la cobertura a más destinos con las mismas condiciones y como se expresó anteriormente, antes de pensar en ampliar las rutas, la aerolínea dio prioridad a mejorar lo que se tenía hasta el momento.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: carlos alvarado

Comentario N°292016-06-23 10:31:12

1- Satena abre rutas y a los pocos meses las están cerrando por que argumentan no ser rentables o tener bajo trafico en cambio otras aerolíneas abren esas rutas y para ellos si son rentables por que pasa esto¿ 2- Que fallas han encontrado en sus estudios de ,mercado y planeacion para abrir y cerrar rutas a los pocos meses y que acciones correctivas estan tomando. 3- Que ACCIONES ha realizado SATENA con la propuesta que hizo Easy Fly como ruta PIONERA a la macarena ante la aeronautica civil y el porque ellos si ven el potencial de la ruta y ustedes no ? sera que hay fuga de información a otras aerolíneas¿ 4 Entendemos que SATENA tiene una labor social de acuerdo a esto. por que un vuelo a ipiales cuesta aprox \$600.000 si con esos mismos \$600.000 puedo viajar a BAQ 3 VECES ida y vuelta en otra aerolínea. falta de buena gestión comercial o es que las agencias comerciales son las encargadas de de subir esos costos administrativos y operativos en las regionales. saludos cordiales

Por: Moderador

Respuesta N°292016-06-23 12:10:44

Respetado(a)

Señor(a):

**carlos alvarado**

**1. Toda apertura de una ruta obedece a un proceso de planificación en donde se contempla que para que la ruta sea rentable debe transcurrir cierto tiempo mientras se da a conocer, sin embargo en el 2015 las estructura de costos de la compañía se incrementó en un 37%, debido a la devaluación del peso colombiano, haciendo que las pérdidas sobrepasaran las proyecciones iniciales, como consecuencia de este aumento en los costos y disminución de la rentabilidad la aerolínea tuvo que prescindir de tres aeronaves de su flota y este fue el principal motivo del cierre de 8 rutas en el 2015 de 16 que se abrieron.**

2. Se identificó en este proceso que la aerolínea debe centrar aún más su esfuerzo en rutas de carácter social y que el mercado aeronáutico doméstico en Colombia es cada vez más competitivo. Las acciones correctivas han sido iniciar una modificación en el plan de negocio de la aerolínea en donde desde el Departamento Nacional de Planeación en conjunto con el Ministerio de Defensa y el ministerio de Transporte se va a realizar un documento CONPES que reglamente la política de Servicio Aéreo Esencial en el país, mediante la que se establecerán mecanismos de definición y priorización de rutas de conformidad con las necesidades que existan desde el Gobierno nacional. SATENA se ajusta a lo que defina la Nación en esta política y en tal virtud todas las aperturas que se generen en la aerolínea estarán enfocadas con las necesidades que se identifiquen desde el Gobierno.

3. Nos permitimos informar que el hecho de que haya salido un artículo en un periódico diciendo que Easyfly va a ser pionera en La Macarena, no significa que así lo sea, SATENA ha operado a este destino por más de treinta años aun cuando la situación de orden público de la región tuvo su momento más crítico. Para el año 2016 iniciaremos operación en la ruta Bogotá – La Macarena – Bogotá a partir del mes de Julio con tres frecuencias semanales regulares a este destino hasta el mes de Diciembre.

4. Con respecto a la comparación de los precios que hace de las rutas hacia Ipiales y Barranquilla, me permito informar que todo obedece a una tema de economía de escala, para el caso de Barranquilla existen cuatro aerolíneas que viajan a este destino, siendo la cuarta ruta en Colombia que más pasajeros transporta llegando a movilizar 1.800.000 en 2015, mientras que Ipiales hasta ahora está surgiendo y sólo tiene dos frecuencias semanales. De igual forma el aeropuerto de Ipiales operativamente es catalogado como un aeropuerto de “HIGH ALTITUDE” (crítico por operación en altura), razón por la que las aeronaves se restringen hasta en un 60% en su capacidad de transportar pasajeros dado que el rendimiento de los motores a esa elevación (9.700 pies) es demasiado limitado, no obstante los costos de la aeronave son los mismos aun cuando no puedan venderse todas las sillas que tiene instaladas.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Miguel Ricaurte

Comentario N°282016-06-23 10:29:24

Veo que son la aerolínea de la paz, como se están preparando para el post conflicto?

Por: Moderador

Respuesta N°282016-06-23 11:59:28

Respetado(a)

Señor(a):

**Miguel Ricaurte**

En la actualidad SATENA viene trabajando de la mano con FEDEC y la Corporación Turismo Paz y Desarrollo, en una serie de foros en los que se priorizan zonas que fueron estigmatizadas por el conflicto armado. Se busca generar procesos de sensibilización, potenciar el tejido empresarial y comunitario con el cual el desarrollo de las regiones en un Post-Conflicto se vea basado en las buenas ejecuciones del turismo y de los mecanismos relacionados con la paz como herramienta de convivencia. SATENA al ser la aerolínea que conecta las regiones más apartadas con el centro del país, funciona como eje de enlace entre los diferentes actores de este Post-Conflicto, permitiendo así una interacción de las comunidades y mayor conectividad entre las diferentes regiones que particularmente serán las más beneficiadas en este proceso

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Ernesto moreno

Comentario N°272016-06-23 10:28:10

Es evidente que el manejo de satena ha sido muy malo en los últimos años, si bien es cierto que el dólar afecto los Estados financieros de la empresa durante el año 2015, no se le puede hechar la culpa del todo a este fenómeno, quisiera saber de los actuales directivos de la empresa en las diferentes áreas incluyendo su presidente y vicepresidente, ¿que estudios profesionales tienen para ejercer dicha labor?

Por: Moderador

Respuesta N°272016-06-23 11:54:43

Respetado(a)

Señor(a):

**Ernesto Moreno**

Es evidente que los resultados económicos no han sido satisfactorios en los últimos años, situación reflejada en las perdidas obtenidas, los niveles de endeudamiento y la difícil estructura de capital de la compañía. Asimismo, como usted lo indica toda la culpa no es a causa del incremento de los costos en dólares producto del incremento de la TRM; pero sí es su principal causa en las últimas dos vigencias; ya que por su solo efecto comparando la TRM promedio del 2014 con la del 2015, se ha incrementado en un 37%, equivalente a \$743,06 pesos por dólar.

Adicionalmente, me permito indicar algunos otros aspectos que han afectado los resultados:

1. Prestación de un servicio aéreo esencial, sin contraprestaciones, ni subvenciones por parte del Estado.
2. Imposibilidad de transferir los costos y gastos a la tarifa del tiquete, so pena de perder participación en el mercado, y/o generar una tarifa demasiado alta para las regiones.
3. Restricciones en la operación en algunas pistas, por deficiencias de infraestructura aeronáutica y aeroportuaria, limitaciones de tiempo de operación (sólo operación diurna); aspectos que limitan el ingreso y elevan los costos.
4. Disminución de la demanda, en regiones con alta influencia del sector minero; así mismo, disminución del ingreso por restricciones en el gasto de las empresas de dicho sector.
5. Participación dentro de un sector (aerolíneas), que en Colombia ha presentado gran cantidad de pérdidas y/o disminución significativa de las utilidades.

Es de resaltar, que el sector aeronáutico requiere de permanentes inversiones de capital, y en Colombia varias de las aerolíneas consideradas grandes, han tenido pérdidas recurrentes durante los últimos años; situación que no es causada por las calidades de sus directivos o su preparación académica, sino por diferentes aspectos del mercado, la competencia, los elevados costos y la vulnerabilidad a diferentes aspectos sociales y macroeconómicos que las afectan.

En cuanto a los estudios profesionales de nuestros directivos, los puede consultar en la página web de SATENA, la cual contiene las hojas de vida de cada uno de ellos; Directivos, que cuentan con una amplia experiencia en el sector aeronáutico, y con un conocimiento integral y específico en cada una de sus áreas de gestión.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: JHON BUITRAGO

Comentario N°262016-06-23 10:25:39

En la década de los 70 se cubría la ruta BOG-CLO-TCO-CLO-BOG con equipo Avro HS-748 para 48 pasajeros donde se disponían 24 cupos para Cali y 24 cupos para Tumaco; posteriormente se cubrió con el F-28 con resultados favorables y porcentaje de ocupación del 80% en temporada baja. Pero noto con preocupación que ahora esta ruta se convirtió en directa sin escalas con el magnífico avión ATR\_42 de 48 pasajeros pero incrementándose los costos pasajero/milla transportados debido al alto porcentaje de desocupación en esta nueva ruta de sus aviones: BOG-TCO- CLO-TCO-BOG resultando un desgaste financiero que habría podido evitarse volviendo a la ruta inicial de los años 70. Muchas gracias

Por: Moderador

Respuesta N°262016-06-23 11:25:29

Respetado(a)

Señor(a):

**JHON BUITRAGO**

En cuanto a la rentabilidad de la ruta BOG-TCO-CLO-TCO-BOG, nos permitimos informar que esta ruta obedece a factor social debido a que no es atendida de forma directa por ningún otro operador.

Así mismo para SATENA en el contexto actual en donde las tres aerolíneas más grandes del país operan con más de 25 frecuencias diarias en la ruta Bogotá- Cali no es viable competir en esta ruta.

Lo que ratifica que la forma como se estructuró el itinerario que se opera actualmente corresponde con las necesidades tanto del mercado como de la comunidad, direccionada por la misión de la aerolínea que es volar a los destinos apartados y conectar las regiones del país.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: GILBERTO PARDO LOPEZ

Comentario N°252016-06-23 10:22:45

EL PUTUMAYO ESTA CATALOGADO COMO DESTINO ECOTURISTICO, PERO MUCHOS TURISTAS NO VIENEN A NUESTRO TERRITORIO POR CUANTO LOS PASAJES AEREOS DE SATENA SON MAS COSTOSOS A VILLAGARZON O PUERTO ASIS QUE A MIAMI. QUE POSIBILIDADES HAY QUE SATENA TENGA EN CUENTA ESTA APRECIACION DE LOS POSIBLES TURISTAS Y TENER TARIFAS ACORDES A LAS TARIFAS DE OTRAS ZONAS TURISTICAS DEL PAIS.

Por: Moderador

Respuesta N°252016-06-23 11:07:57

Respetado(a)

Señor(a):

**GILBERTO PARDO LOPEZ**

SATENA es consciente de la necesidad que existe en la zona de aumentar la disponibilidad de sillas, tema en el que ha trabajado para poder ofrecer mayor disponibilidad tarifaria.

A partir del mes de agosto se incrementa una frecuencia adicional en la ruta Bogotá – Villagarzón los días sábados y está estudiando la posibilidad de aumentar frecuencias en la ruta Bogotá- Puerto Asís en horas de la noche.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.



Por: diego meneses

Comentario N°242016-06-23 10:12:00

muy buenos días me gustaría saber si van abrir la ruta Cúcuta Bucamanga Cúcuta de nuevo

Por: Moderador

Respuesta N°242016-06-23 10:27:52

Respetado(a)

Señor(a):

**diego meneses**

**Buenos días, de conformidad con los planes de reestructuración de la aerolínea con el fin de concentrar los esfuerzos hacia destinos sociales en donde no exista ningún otro operador y a aquellos que sirvan como conexión o puente para destinos apartados o marginales. En tal virtud, por el momento, no se planea retomar esta ruta en el corto ni en el mediano plazo, ya que ésta está siendo atendida por otro operador privado.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: JOHANA

Comentario N°232016-06-23 10:05:00

a.- Cual fue el nivel de ventas de las agencias comerciales en el 2015, cuantas existían en dicha vigencia y cuantas existen ahora? b.- Cual es el proceso para la selección de un Punto Directo y/o agencia Comercial, como se evalúan, cuantas solicitudes para aplicar a ser Agencia Comercial existieron en la vigencia 2015 y cuantas de llas fueron aprobadas c.- Al entrar a la web de Satena observamos que se pueden adquirir tiquetes de otras aerolíneas en las mismas rutas que opera Satena, es este el único caso en el mundo que un portal web de una aerolínea le facilita su canal a la competencia, creen ustedes que esa estrategia "innovadora" es la adecuada y en que se basaron? d.-Indudablemente la gestión de costos y ventas es bastante deficiente, cuales son las metas en cada uno de estos rubros para el 2016 y en que se basaron? e.-Aerolineas como Avianca se reestructuraron y cambiaron a mas del 40% de sus altos directivos, ante los nefastos resultados de Satena en el 2014 que reestructuración han realizado f.- Referente a la respuesta enviada al participante numero 3, observamos que aerolíneas privadas como easyfly y directas competidoras de satena dieron utilidades en el 2015, con una gestion estratégica y comercial excelente, es totalmente ilógico que mientras en temporada a Caño Cristales llegan mas de 3 vuelos diarios de empresas como Helicol y Searca entre otras, el Departamento comercial actue de forma miope ante este excelente mercado. g.- Es fehaciente la relación de cuentas por cobrar registrada a 31 de diciembre de 2015, fue conciliada con sus clientes

Por: Moderador

Respuesta N°232016-06-23 12:00:49

Respetado(a)

Señor(a):

**JOHANA**

**De acuerdo con su solicitud nos permitimos informar que:**

**a.- El aporte de las Agencias Comerciales ha sido bueno y del orden del 15% de las ventas totales de tkts de la empresa. El número de agencias comerciales se han disminuido en un 10% aproximadamente con respecto a los años anteriores, no obstante en el comparativo del primer trimestre 2015 vs. 2016 el volumen de ventas de las Agencias Comerciales se ha incrementado en un 5%.**

- b. Los procesos de selección internos del Comité de Agencias se encuentran descritos en el procedimiento publicado en la intranet. En el 2015 fue aprobado 1 contrato para Agencia Comercial y prescindimos de 3 contratos de Agenciamiento Comercial.
- c. Los resultados indican que el Canal Virtual [www.satena.com](http://www.satena.com) ha crecido sustancialmente en la oferta propia y también la intermediación colaborativa con otras Aerolíneas. Es importante precisar que al tener una amplia gama de oferta nacional e internacional, las coincidencias de rutas son mínimas y comparativamente la de SATENA es más competitiva. Esta iniciativa innovadora de la alta dirección de la empresa ha sido pionera y aporta mayores ingresos a la Aerolínea.
- d. La Gestión de costos ha tenido una mejora significativa, los ingresos por ventas de SATENA tkts del año 2015 tuvieron un crecimiento ejemplar de 2 dígitos, superiores al promedio de la industria. El plan de acción para 2016 contempla una meta ingresos en venta de tkts del orden de \$240.000 Millones de pesos.
- e. Los resultados de SATENA en 2014 estuvieron acordes con el promedio de la industria. En el 2015 representaron un incremento de dos dígitos y para el año 2016 se estima un incremento superior al 10%.
- f. Los informes de estados financieros publicados por la Aerocivil para el año 2015, muestran que las Aerolíneas competidoras de SATENA que usted menciona, tuvieron ingresos comerciales inferiores a las de SATENA.
- g. Las cuentas por cobrar a 31 de diciembre de 2015, están presentadas razonablemente, y fueron objeto de confirmación aleatoria por parte de nuestros auditores, así mismo, ésta cuenta no presenta salvedad alguna en el informe del Revisor Fiscal.
- Gracias por sus comentarios.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Wilson Herrera

Comentario N°222016-06-23 10:00:55

Buenos días, me gustaría saber si la experiencia con los equipos Harvin ha sido provechosa o si por el contrario han sido equipos costosos o problemáticos y si la operación con esa flota genero perdidas económicas en 2015. Saludos y les deseo un 2016 mejor que el 2015.

Por: Moderador

Respuesta N°222016-06-23 11:23:29

Respetado(a)

Señor(a):

[Wilson Herrera](#)

La experiencia que ha tenido SATENA con la adquisición de los aviones Y12 HARBIN ha sido de gran ayuda para el cumplimiento de la misión y ha beneficiado a miles de pasajeros que necesitan movilizarse en sitios apartados donde la accesibilidad es limitada, así como la infraestructura aeronáutica y aeroportuaria. Durante los dos últimos años los aviones Y12 han volado más de 3.500 horas y transportado 40.000 pasajeros en los siguientes sitios: Florencia, Aracuara, Leticia, La chorrera, La Pedrera, Tarapacá, Quibdó, Medellín, Nuquí, Bahía solano. Si bien es cierto hemos tenido problemas con la logística y repuestos de estos aviones, internamente se han tomado medidas desde el punto de vista técnico y operacional para seguir cumpliendo los itinerarios anteriormente mencionados. El beneficio que nos ha dado la operación de estos aviones, ha contribuido a minimizar gastos y evitar la contratación de aviones para cumplir estos itinerarios, sin embargo por no tener una vocación comercial la mayoría de los destinos que cubrimos con ese equipo, se han generado algunas pérdidas operacionales, que esperamos compensar con la ayuda del Gobierno Nacional.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: alfonso

Comentario N°212016-06-23 09:58:34

Buen día. Los descuentos son fundamentales para nosotros, nos podrían indicar cuantas personas se beneficiaron con este servicio por ser jóvenes o militares durante el 2015. Cuando comienzan a volar a Coveñas? Gracias

Por: Moderador

Respuesta N°212016-06-23 11:01:58

Respetado(a)

Señor(a):

**alfonso**

**En el 2015 SATENA transportó:**

**41.276 personas con descuento de tarifa militar**

**11.882 personas con beneficio de silla del héroe**

**14.548 personas que viajaron con descuento de tarjeta joven.**

**En este momento no es viable volar al aeropuerto de Coveñas, porque actualmente la aerolínea cubre la ruta Bogotá – Corozal con diez frecuencias semanales al aeropuerto las Brujas de la ciudad de Corozal que presta sus servicios a todo el Departamento de Sucre, Sincelejo y el Golfo de Morrosquillo.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Francisco Yoisell

Comentario N°202016-06-23 09:53:29

Buen día Apesar de las dificultades que se ve han pasado, quiero saber porque no hacen nada para parar el mercado negro de repuestos de sus aviones? Este tema es un desangre para su empresa. Agradablemente se ve el buen cubrimiento y como se apoyan positivamente en los diferentes medidos de comunicación para promocionar a la aerolínea y se siente que pueden ser más y puede uno como colombiano sentirse orgulloso de ello pero temas como el mercado negro no desinflan a sus empleados así como al usuario frecuente de la aerolínea ?

Por: Moderador

Respuesta N°202016-06-23 10:21:24

Respetado(a)

Señor(a):

**Francisco Yoisell**

**Buenos días Francisco muchas gracias por participar en el Foro, respecto al punto concerniente al mercado negro de repuestos de aeronaves, como se mencionó anteriormente SATENA tiene establecidos controles, supervisión y auditorias tanto de entes internos y externos en los procesos de compra instalación y reparación de partes.**

**No obstante a lo anterior si usted tiene conocimiento de conductas de este tipo le agradecemos comunicar estas situaciones en la página Web<http://www.satena.com/atencion-al-usuario/denuncias/5>**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Patricia Quiñones

Comentario N°192016-06-23 09:50:57

Quiero que me expliquen por qué los trabajadores de SATENA tienen unos salarios tan bajos y no tienen ningún tipo de estímulo para progresar y sacar adelante a su familia

Por: Moderador

Respuesta N°192016-06-23 10:34:55

Respetado(a)

Señor(a):

**Patricia Quiñones**

**Quiero que me expliquen por qué los trabajadores de SATENA tienen unos salarios tan bajos y no tienen ningún tipo de estímulo para progresar y sacar adelante a su familia**

Buenos días Patricia,

Los salarios en SATENA se encuentran ajustados a la realidad económica del sector Aeronáutico. Cabe resaltar el esfuerzo de la Presidencia en los últimos años en mejorar las condiciones de sus funcionarios, esto se ve reflejado en la estructuración de las escalas salariales con las que actualmente cuenta la compañía, en las que se garantiza el cumplimiento y pago de la Seguridad Social y todos los aspectos que por Ley el funcionario tiene derecho.

Satena, en su estructura cuenta con reconocimientos económicos, que son el resultado del compromiso y cumplimiento de objetivos en las diferentes áreas de la Organización; esto sumado al Salario Emocional con el que cuenta la Empresa, como: la Jornada laboral de 44 Horas, servicio de transporte, parqueadero gratuito, refrigerios para el personal que labora en las horas de la noche, tiquetes GO SHOW Familia Satena y Vacaciones recreativas, además de todas las actividades de Bienestar tendientes a mejorar el Clima Laboral; son considerados beneficios para el funcionario y sus familias.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Felipe

Comentario N°182016-06-23 09:49:10

La verdad es que ustedes con conscientes que rutas no sociales da pérdidas, cómo por ejemplo lo que hicieron con Bucaramanga al convertirlo HUB así mismo la ruta de armenia, medellín, deberían enfocarse más en abrir rutas sociales y aumentar frecuencias en las ya existentes en ciudades cómo Puerto asís donde es más alta la demanda, y crear más conexión con otras ciudades donde tiene más conectividad.

Por: Moderador

Respuesta N°182016-06-23 10:57:46

Respetado(a)

Señor(a):

**Felipe**

**Buen día Felipe,**

**Estamos totalmente de acuerdo con su apreciación, y en tal virtud el plan de negocio de la aerolínea cada vez se enfoca más hacia los destinos sociales y la integración territorial, razón por la que en Diciembre de 2015 se cerraron las rutas que usted menciona.**

**Para el caso de Puerto Asís, en los últimos seis meses se ha incrementado el servicio al conectarlo con Puerto Leguizamo con el equipo ATR, hoy en día se ofrecen 8 frecuencias semanales y se está estudiando la posibilidad de aumentar la oferta de sillas en horas nocturnas.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Iristelva Jimenez

Comentario N°172016-06-23 09:48:45

1.- A cuanto ascendieron las perdidas de las 8 rutas canceladas en el 2015? cuantos vuelos realizaron en dichas rutas? 2.- Cuantos aviones y que capacidad de sillas disponibles tenia Satena en enero de 2015 y cuantas tiene ahora 3.- Cual fue la tarifa promedio en el año 2015 y la tasa de ocupación ( no aparece en el informe de gestión 2015) 4.- Cuantos pasajeros regulares movilizaron en el 2015 ( no aparece en el informe de gestión 2015) 5.- Cuantos vuelos realizaron en el 2015 ( no aparece en el informe de gestión 2015) 6.- Cuantas sillas disponibles existieron en el 2015 ( no aparece en el informe de gestión 2015) 7.- Como fue el proceso de selección de Aviatour para ser su proveedor permanente en tiquetes nacionales e internacionales 8.- Que se requiere para participar en el proceso y competir con Aviatour 9.- Como fue el proceso de selección del call center actual y cuando vuelven abrir dicho proceso con el fin de pluralizar las ofertas

Por: Moderador

Respuesta N°172016-06-23 11:38:36

Respetado(a)

Señor(a):

**Iristelva Jimenez**

1. Las 8 rutas canceladas tuvieron pérdidas por 6.033 Millones entre 2014 y 2015. Se realizaron 2722 vuelos en estas rutas durante 2014 y 2015

2. En 2015 disponían de 15 aeronaves con una capacidad de sillas de 664 sillas, ahora se disponen de 12 aeronaves con capacidad de 526 sillas.

3. La tarifa neta promedio de la compañía para 2015 fue de \$171.584 y la ocupación promedio fue de 71.5% en vuelos regulares

4. Pasajeros regulares transportados en 2015 fueron 921.464 y totales 1.017.092

5. Vuelos realizados en 2015 en total fueron 31.930

6. Sillas ofertadas en total para 2015 fueron 1.408.438

7. Desde el año 2011, con ocasión del proceso de transformación de SATENA, dispuesto en la Ley 1427 de 2010, en su condición de Sociedad de Economía Mixta, a partir del 9 de junio de 2011, la entidad previó dentro de su actividad social comercial, entre otras, la actividad de agencia de viajes para comercializar a través de SATENA TOURS, productos que corresponden a la prestación de servicios turísticos, ya sea directamente o como intermediario entre los viajeros y proveedores de servicios, como son la venta de tiquetes de otros operadores, así como proveer servicios y/o reservas de hoteles y porción terrestre nacional e internacional y demás servicios turísticos, acorde a lo establecido en el artículo 3 del Decreto 502 de 1997.

A través de esta modalidad de negocios, la agencia "SATENA TOURS", SATENA está habilitada legalmente para servir de vehículo para el suministro de tiquetes en sus rutas de operación y proveer tiquetes nacionales e internacionales de otros operadores, así como para prestar y suministrar servicios conexos.

Para el complemento de la entrega y suministro de tiquetería de otros operadores, SATENA suscribió contratos de prestación de servicios y venta de tiquetes con la sociedad AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO AVIATUR S.A., considerando su idoneidad y experiencia en el ramo del turismo, así como para que adicionalmente le provea servicios conexos,

prestar servicios de asesoría a través de personal calificado en el ramo, y le proporcione la infraestructura necesaria para el funcionamiento de la agencia de viajes SATENA TOURS, en aras de garantizar la permanente disponibilidad de tiquetes y servicios conexos a los usuarios de la agencia de viajes SATENA TOURS. Por tratarse de un negocio que se rige por las disposiciones del Derecho Privado, dado que corresponde a su actividad comercial, la modalidad de contratación que se aplicó, fue la de CONTRATACION DIRECTA.

Al respecto es importante aclarar, que conforme a lo establecido en el artículo 5 de la Ley 1427 de 2010, con relación al régimen aplicable a SATENA en su condición de Sociedad de Economía Mixta, dispuso expresamente, que todos sus actos jurídicos, contratos y demás actuaciones necesarias para desarrollar su objeto social, se regirán exclusivamente por las reglas del derecho privado, por lo tanto, la empresa quedó facultada para determinar la modalidad de contratación que se debe llevar a cabo para su administración y funcionamiento, así como para desarrollar su actividad comercial, en los Manuales y procedimientos establecidos para el efecto, acorde con lo dispuesto en la Ley.

8. A la fecha, no se tiene previsto abrir proceso de selección para el efecto, no obstante se aclara que esta modalidad de negocio corresponde a alianzas estratégicas para fortalecer nuestro portafolio comercial, para lo cual se hace un análisis de conveniencia y oportunidad.

9. El proceso de selección del actual proveedor del servicio de *Contact Center* y BPO se realizó por contratación directa en atención a la idoneidad y/o experiencia del contratista, causal 2° del numeral 5.2.1 del Manual de Contratación. Previa a la elección del proveedor, la Dirección Comercial realizó un estudio de mercado que determinó que el contratista actual ofrecía condiciones económicas beneficiosas para SATENA y adicionalmente, cumplía con la experiencia necesaria para cumplir con el servicio requerido por la aerolínea.

Los procesos de selección de nuestros proveedores usualmente inician desde el 1 de enero de cada año y finalizan en julio o agosto de la misma vigencia. Invitamos a consultar los procesos de selección abierta que se encuentran publicados en el módulo de contratación de la página web, [www.satena.com](http://www.satena.com).

El proveedor interesado en suministrar bienes y servicios a la entidad, igualmente puede inscribirse en nuestro Registro de Proveedores que se ubica en la parte inferior central de la página web de SATENA, sección atención al usuario, con el fin de hacer envío de las invitaciones a cotizar y de los pliegos de condiciones que realiza SATENA.

Alineados con la misión del Gobierno Nacional, la entidad igualmente adquiere bienes y servicios a través de la tienda virtual que administra Colombia Compra Eficiente, la cual, pone a disposición el acuerdo marco para la adquisición de servicios de centro de contacto, acuerdo se encuentra en análisis por parte de SATENA.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Juan Manuel

Comentario N°162016-06-23 09:41:20

Porque no privatizan la compañía para que este en manos que la potencialize, genere rutas y competitividad al igual que empleos y buenas estrategias? Se habia comentado algo al respecto y es una buena solucion y un nuevo manejo. Esperamos todos estos comentarios los pasen a directivos.

Por: Moderador

Respuesta N°162016-06-23 10:53:00

Respetado(a)

Señor(a):

**Juan Manuel**

Gracias por su comentarios e interés en participar en el foro virtual de SATENA, con relación a su inquietud, de considerar la viabilidad de privatizar SATENA para hacerla más competitiva en el mercado, así como generar empleo y aplicar buenas estrategias, es importante aclarar, que hoy la empresa en su condición de entidad estatal, desarrolla la política y los planes generales que en materia de transporte aéreo adopte el Gobierno Nacional, contribuyendo al progreso e integración en aspectos sociales, culturales y económicos, así como vincular las regiones alejadas de los principales centros del país a la economía y vida nacional.

Recuérdese, que el artículo 68 de la Ley 336 de 1996, "*Estatuto del Transporte*", confiere al transporte aéreo la condición de **servicio público esencial**, por estar vinculado estrechamente con la satisfacción de los derechos fundamentales, al facilitar la integración y la conectividad entre las regiones del país; por lo tanto, le corresponde al Estado garantizar la continua, eficiente y adecuada prestación de este servicio.

Es por ello, que SATENA es la única empresa de transporte aéreo de pasajeros en el orden nacional, que presta sus servicios en regiones y lugares de difícil acceso y conectividad, donde otras aerolíneas no operan, porque el tamaño del mercado potencial no es suficiente para mantener una operación regular y rentable. Esta labor de integración que hace SATENA desde los lugares desarrollados hacia los de menor desarrollo y viceversa, va más allá de constituirse en una actividad simplemente comercial, para convertirse en una verdadera acción social, con un único fin de brindar un medio seguro de transporte, permitiendo en todas esas regiones donde se opera, que se genere progreso representado en empleo y desarrollo en aspectos sociales y económicos, entre otros.

Así las cosas, en el evento de considerar la viabilidad de privatizar la empresa, la razón social desaparecería para convertirse en una actividad netamente comercial, en donde asistiría un ánimo de lucro, dejando de lado el factor social, afectando por ente las poblaciones apartadas el país, que es precisamente la razón de ser de la existencia de la empresa.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Camilo S

Comentario N°152016-06-23 09:39:28

Porque insisten en mantener el modelo de negocio de rutas apartadas y necesitadas, en primer lugar no son rentables, segundo si es por ayudar las tarifas no ayudan a esta gente humilde, poco parece que les interesa la compañía y volvera rentable y potencial. Ya van años de fracaso con ese modelo, porque siguen insistiendo en esto?

Por: Moderador

Respuesta N°152016-06-23 10:25:36

Respetado(a)

Señor(a):

**Camilo S**

De conformidad con lo dispuesto en su Ley de creación, SATENA cumple un aporte social, integrando las regiones más apartadas con los centros económicos del país, para colaborar con el desarrollo económico, social y cultural de estas regiones, y de esta forma contribuir al ejercicio de la soberanía nacional de las zonas apartadas del país. Es claro, que esa labor de integración nacional que hace SATENA desde los lugares desarrollados hacia los de menor desarrollo y viceversa, va más allá de constituirse en una actividad simplemente comercial, para convertirse en una verdadera acción social, con un único fin de brindar un medio seguro de transporte, permitiendo en todas esas regiones donde se opera, que se genere progreso representado en empleo y desarrollo en aspectos sociales y económicos, entre otros.

Es importante resaltar, que dada su condición de entidad estatal, SATENA es la única empresa de transporte aéreo de pasajeros en el orden nacional, que presta sus servicios en regiones y lugares de difícil acceso y conectividad, donde otras aerolíneas no operan, porque el tamaño del mercado potencial no es suficiente para mantener una operación regular y rentable.

Entendemos que su intención no es otra, que SATENA se comporte como un operador regular como las aerolíneas comerciales que operan en Colombia, situación que no se compadece con la misión que desarrolla la entidad, y es por ello que su operación obedece a un servicio social y de primera necesidad, la cual le corresponde garantizar al Estado.

Consecuente con esto, es que en situaciones que han dado origen a estados de emergencia económica y social, SATENA en su condición de aerolínea del Estado colombiano, ha contribuido con el Gobierno Nacional, realizando vuelos de apoyo, con el único fin de atender a la población afectada e impedir la prolongación de sus efectos, garantizando con dicha operación aérea, satisfacer la necesidad de conexión, abastecimiento y ayuda humanitaria.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Nelson Salazar

Comentario N°142016-06-23 09:36:34

Buenos días, sobre las rutas, quisiera saber por qué algunas frecuencias son tal malas, como por ejemplo Leticia - La Pedrera que es semanal y los costos son muy altos, sobre todo si tenemos en cuenta el nivel de ingresos de las personas que utilizan esa ruta. Gracias.

Por: Moderador

Respuesta N°142016-06-23 09:59:49

Respetado(a)

Señor(a):

**Nelson Salazar**

**Buenos días, para la compañía los destinos únicos y apartados son una prioridad y en tal virtud se está evaluando la posibilidad de aumentar las frecuencias a estos destinos a mediano plazo, sin embargo, debido a los altos costos operacionales y las restricciones en cuanto a la infraestructura aeronáutica y aeroportuaria de esas zonas, la operación se realiza en el equipo Y12 con capacidad para 17 pasajeros, el cual no lo tenemos disponible de manera permanente. No obstante, estamos estudiando la posibilidad llevar a cabo una reestructuración tarifaria en todas las rutas del Amazonas para poder disminuir la tarifa media en \$50.000 en promedio, lo cual está sujeto a la disponibilidad de recursos de la Empresa.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Yirleza

Comentario N°132016-06-23 09:29:55

Esperando conocer los avances que tuvieron durante el periodo 2015

Por: Moderador



Respuesta N°132016-06-23 10:03:26

Respetado(a)

Señor(a):

**Yirleza**

Muchas gracias por participar en la rendición de cuentas SATENA. De acuerdo con su solicitud nos permitimos informar que en el documento Informe de Gestión 2015, a través del cual SATENA presenta la gestión de la Empresa para poner en conocimiento los resultados obtenidos y aspectos relevantes que se llevaron a cabo durante la vigencia, gracias al equipo de trabajo que se compromete con las políticas y misión de la Empresa. Por lo anterior le invitamos a consultar el documento el cual puede ser descargado a través del siguiente link:<http://www.satena.com/corporativo/indicadores-de-gestion/62>.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Andrea Salazar

Comentario N°122016-06-23 09:25:07

Queremos oportunidades laborales y desarrollo como personal civil y la única manera es reemplazar rutas y competir fuertemente no solo en la parte operacional si no en servicio y puntualidad.

Por: Moderador

Respuesta N°122016-06-23 10:06:53

Respetado(a)

Señor(a):

**Andrea Salazar**

SATENA, ha venido revisando la planta de personal, con el fin de ajustarla a las necesidades de la compañía y de acuerdo con su capacidad instalada (No. de aviones). De esta manera se han dado oportunidades al personal civil que cumple con los perfiles ocupacionales requeridos y que llevan dentro de la compañía varios años. Adicionalmente para incrementar la planta de cargos, se debe surtir un trámite ante el Ministerio de Hacienda, quien finalmente aprueba previo un estudio de necesidades.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Laura Frasca

Comentario N°112016-06-23 09:23:05

Pasan y pasan los años y ustedes no hacen nada para evitar el mercado negro de los repuestos. Que van a hacer para evitar que se sigan vendiendo repuestos de los aviones de SATENA en los alrededores?

Por: Moderador

Respuesta N°112016-06-23 10:02:50

Respetado(a)

Señor(a):

**Laura Frasca**

**Buenos días Laura muchas gracias por participar en el Foro, respecto al punto concerniente al mercado negro de repuestos de aeronaves, SATENA tiene establecidos controles, supervisión y auditorías tanto de entes internos y externos en los procesos de compra instalación y reparación de partes.**

**No obstante a lo anterior si usted tiene conocimiento de conductas de este tipo le agradecemos comunicar estas situaciones en la página Web <http://www.satena.com/atencion-al-usuario/denuncias/5>**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Felipe Uribe

Comentario N°102016-06-23 09:12:07

Es importante que la misión de satena cambie si quiere generar empleos y ser rentable. La misión de ayudar a pueblos apartados no es rentable incluso he viajado en esas rutas y van 2 o 3 personas. En este momento ya se debe pensar en sobresalir y competir, tengo entendido por documentación que el leasing de un 318 es mucho más económico que el que pagan con los ATR 600. Competir ya en rutas troncales como un BOG BGA BOG o BOG CLO BOG o BOG CTG BOG es una necesidad muchas veces solo tenemos opciones de 2 aerolíneas y caras... Es hora de dejar atrás el pensamiento de rutas apartadas, las personas de estos territorios pueden desplazarse en bus a una ciudad operacional. Deseo que crezca la compañía y genere muchos empleos. Analicen bien esto. Si no siempre serán pérdidas

Por: Moderador

Respuesta N°102016-06-23 10:15:41

Respetado(a)

Señor(a):

**Felipe Uribe**

De conformidad con lo dispuesto en su Ley de creación, SATENA cumple un aporte social, integrando las regiones más apartadas con los centros económicos del país, para colaborar con el desarrollo económico, social y cultural de estas regiones, y de esta forma contribuir al ejercicio de la soberanía nacional de las zonas apartadas del país. Es claro, que esa labor de integración nacional que hace SATENA desde los lugares desarrollados hacia los de menor desarrollo y viceversa, va más allá de constituirse en una actividad simplemente comercial, para convertirse en una verdadera acción social, con un único fin de brindar un medio seguro de transporte, permitiendo en todas esas regiones donde se opera, que se genere progreso representado en empleo y desarrollo en aspectos sociales y económicos, entre otros.

Es importante resaltar, que dada su condición de entidad estatal, SATENA es la única empresa de transporte aéreo de pasajeros en el orden nacional, que presta sus servicios en regiones y lugares de difícil acceso y conectividad, donde otras aerolíneas no operan, porque el tamaño del mercado potencial no es suficiente para mantener una operación regular y rentable.

Entendemos que su intención no es otra, que SATENA se comporte como un operador regular como las aerolíneas comerciales que operan en Colombia, situación que no se compadece con la misión que desarrolla la entidad, y es por ello que su operación obedece a un servicio social y de primera necesidad, la cual le corresponde garantizar al Estado.

Consecuente con esto, es que en situaciones que han dado origen a estados de emergencia económica y social, SATENA en su condición de aerolínea del Estado colombiano, ha contribuido con el Gobierno Nacional, realizando vuelos de apoyo, con el único fin de atender a la población afectada e impedir la prolongación de sus efectos, garantizando con dicha operación aérea, satisfacer la necesidad de conexión, abastecimiento y ayuda humanitaria.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Javier González

Comentario N°92016-06-23 09:10:11

Quiero saber que han hecho ustedes para mitigar el gasto en repuestos para sus aeronaves que según se observa en los estados financieros, están acabando con la empresa

Por: Moderador

Respuesta N°92016-06-23 10:12:55

Respetado(a)

Señor(a):

**Javier González**

**Buenos días Javier muchas gracias por participar en el Foro, respecto al punto concerniente al costo y consumo de repuestos de nuestras aeronaves; SATENA tiene como objetivo en su plan de Flota, realizar una renovación del Equipo ATR 42-500 por aeronaves ATR 42-600 nuevas, con el fin de aumentar la confiabilidad y disponibilidad de nuestra flota y por ende lograr una disminución de los gastos directos en mantenimiento de aeronaves y partes. Este proyecto arranco desde el año pasado y la fecha ya contamos con 3 aeronaves ATR 42-600 nuevas en nuestra operación.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: LUIS DIAZ

Comentario N°82016-06-23 09:08:07

Buenas, quisiera tocar un punto fundamental. Contratacion de pilotos civiles, seria un gran apoyo para la compañía, pues los costos de entrenamiento se costea por el candidato y como civiles muchos anhelan ingresar a Satena y tener esa posibilidad laboral. Siempre se ingresan FAC y es entendible pero como ciudadanos y compañía del estado, por lo menos un ingreso el cual sea mitad civil mitad fac. Los costos sin duda los que anhelan ingresar se cubren de igual medida es lo establecido en algunas.

Por: Moderador

Respuesta N°82016-06-23 09:49:00

Respetado(a)

Señor(a):

**LUIS DIAZ**

**Muchas gracias por participar en la rendición de cuentas SATENA 2015. De acuerdo con su solicitud nos permitimos informar que en la actualidad SATENA tiene una proporción de 55% pilotos militares y 45% pilotos civiles, los cuales son un factor valioso para la empresa.**

**Así mismo, la optimización de recursos se logra gracias al apoyo de la Fuerza Aérea Colombiana, donde SATENA no asume el costo de los salarios de los pilotos militares, pero si invierte en el entrenamiento de vuelo (simuladores, capacitación en tierra), al igual que sucede con los pilotos civiles de la planta de personal, con el fin de garantizar el profesionalismo y los niveles de seguridad exigidos por la autoridad aeronáutica.**

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: German Marin

Comentario N°72016-06-23 09:03:01

Informe de Gestion

Por: Moderador

Respuesta N°72016-06-23 09:18:45

Respetado(a)

Señor(a):

**German Marin**

Muchas gracias por participar en la rendición de cuentas SATENA 2015. De acuerdo con su solicitud nos permitimos informar que Ley 1712 de Transparencia y del Derecho de Acceso a la Información SATENA publica todos los informes de gestión en la página web [www.satena.com](http://www.satena.com), link: <http://www.satena.com/corporativo/indicadores-de-gestion/62>.

Por lo anterior lo invitamos a consultar el documento de la vigencia 2015.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: GERMAN MARIN

Comentario N°62016-06-23 08:58:34

interesado en el

Por: Moderador

Respuesta N°62016-06-23 09:02:32

Respetado(a)

Señor(a):

**GERMAN MARIN**

Comedidamente lo invitamos a enviar su solicitud completa.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Sebastian Londoño

Comentario N°52016-06-23 08:46:02

Quisiera saber cuál fue el de gastos totales en repuestos para sostener la flota de aviones

Por: Moderador

Respuesta N°52016-06-23 09:50:33

Respetado(a)

Señor(a):

**Sebastian Londoño**

**Buenos días Sebastián**

**SATENA durante la vigencia 2015, tuvo unos costos operacionales de \$188.619 millones, con un incremento del 15% respecto a la vigencia anterior; en cuanto a los gastos totales de repuestos estos hacen parte de los costos de Mantenimiento y Reparaciones de las**

Aeronaves que en la misma vigencia ascendieron a la suma de \$11.196 millones y \$58.313 millones de pesos respectivamente.

Es de resaltar, que dichos gastos en su mayoría son adquiridos en el exterior y se vieron afectados por el incremento significativo de la TRM en el 2015, la cual fue de un 37%, pasando de una TRM promedio de \$2.000,33 en el 2014, a una TRM promedio en el 2015 de \$2.743,39. Es importante resaltar, que si bien la aerolínea está en una permanente optimización de los procesos para disminuir los costos; nunca se verá afectada la seguridad, la cual es prioridad en nuestras operaciones.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Iristelva Jimenez

Comentario N°42016-06-23 08:33:30

Cuántas rutas abrió satena en el 2014 y en el 2015 y de ellas cuántas cerraron en el 2015? Cuántos pasajeros alcanzaron a movilizar en esas rutas? Cual fue el motivo del cierre?

Por: Moderador

Respuesta N°42016-06-23 09:29:31

Respetado(a)

Señor(a):

**Iristelva Jimenez**

Entre 2014 y 2015 SATENA abrió 16 rutas de las cuales 8 fueron canceladas durante este periodo, en total se transportaron 80.209 pasajeros en estas rutas, mientras que en las que se cerraron fueron transportados 51.995 pasajeros. El motivo principal del cierre fue la reducción de la flota de la aerolínea y la priorización de esfuerzos hacia destinos sociales que no son atendidos por ningún otro operador regular.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: YESID HERNÁNDEZ

Comentario N°32016-06-23 08:31:30

Buenos días desde Miami, quisiera conocer por qué una empresa que tiene el monopolio de las rutas sociales en Colombia, no refleja una salud financiera adecuada para acuerde a las ventas que tienen.

Por: Moderador

Respuesta N°32016-06-23 09:19:41

Respetado(a)

Señor(a):

**YESID HERNÁNDEZ**

**Buenos días Yesid**

El hecho de ser operador único en 22 destinos, no obedece a una política monopolística del Estado o de la Empresa como tal, sino a la prestación de un servicio aéreo esencial que cualquier aerolínea puede prestar, pero que sólo SATENA brinda como respuesta a las necesidades de conectividad de las regiones más apartadas del país con los centros de desarrollo en cumplimiento de la misión para la cual fue creada la Empresa.

Las rutas sociales, tienen altos costos de operación que se ven afectadas particularmente por baja demanda y una serie de restricciones en cuanto a pistas, infraestructura, factores

climáticos y horarios de operación, aspectos que no hacen rentable económicamente para otras aerolíneas.

Cabe resaltar, que de acuerdo a estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) realizado en el 2015, este tipo de servicio aéreo esencial en otras partes del mundo recibe apoyo del Estado; no obstante SATENA S.A. hasta la vigencia 2015 tuvo que asumir los mayores costos con cargo a su presupuesto, afectando los resultados de la compañía y generando una pérdida de \$46.050 millones.

Cabe aclarar, que la salud financiera de la aerolínea no es ajena a los resultados del sector aeronáutico, los cuales según información de la aeronáutica civil, la industria aérea perdió en conjunto la suma de \$452.892 millones de pesos.

**Gracias por acompañarnos en este foro virtual.**

Por: Rosario Perdomo

Comentario N°22016-06-23 08:17:25

Por qué SATENA está acabando con las rutas buenas y se queda con las rutas malas a las que nadie viaja

Por: Moderador

Respuesta N°22016-06-23 08:39:15

Respetado(a)

Señor(a):

**Rosario Perdomo**

De acuerdo con lo establecido en la normatividad vigente, desde la creación de SATENA, la empresa tiene como misión facilitar la integración y la conectividad entre las regiones apartadas del país, en tal virtud para la aerolínea no existen rutas buenas ni malas, existen rutas con una mayor necesidad de ser atendidas de acuerdo con su situación de orden público, infraestructura, pobreza y geografía.

Así mismo, según el plan de optimización operacional y modernización de flota de la aerolínea llevado a cabo entre 2015 y 2016, en donde la empresa redujo su flota en tres aeronaves, se logró enfocar los esfuerzos en las rutas de mayor necesidad y a aquellas que sirven como puente o conexión entre los lugares más apartados del territorio nacional y los centros de desarrollo.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Por: Carlos Álvarez

Comentario N°12016-06-23 08:04:52

Buenos días señores SATENA, quisiera saber que se hizo en la vigencia pasada para modernizar la flota

Por: Moderador

Respuesta N°12016-06-23 08:21:51

Respetado(a)

Señor(a):

**Carlos Álvarez**

Muchas gracias por participar en nuestro foro virtual, con respecto a su pregunta, le informamos que desde el año 2014, SATENA inició las gestiones para llevar a cabo un plan de renovación de la flota ATR, con el objeto de adquirir cinco (5) aeronaves ATR 42 - 600, con capacidad de 48 sillas,

directamente desde fábrica, la cual, de acuerdo con su tecnología, es única en Colombia, en el segmento de aeronaves turbohélices y ya fueron incorporadas tres (3) a la flota de SATENA, quedando en proceso de adquisición dos (2) aeronaves.

De otro lado, se está adelantando la gestión con el Gobierno Nacional para adquirir aeronaves de 19 sillas, con el fin garantizar la integración territorial, cierre de brechas sociales y ampliar la cobertura del servicio aéreo esencial a los lugares donde actualmente existe la necesidad.

Gracias por acompañarnos en este foro virtual.

Total de Comentarios: **47**