

INFORME DE CONSULTUR CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES:

Sin duda alguna, el año 2009 ha sido a nivel mundial un año de crisis. Ecuador al igual que el resto de países ha pasado por un año en el que se ha incrementado la tasa de desempleo y las empresas han tenido que recortar su presupuesto en muchos campos, incluyendo en su mayoría, los viajes.

Por otro lado, continúa la baja de comisiones por medio de las aerolíneas. A lo largo del 2009, se unieron todas las aerolíneas internacionales a la política de bajar comisión y poner un fee de emisión de boletos emitidos directamente en sus oficinas. Este valor en la mayoría de casos no cubre ni el 1% de la comisión de la tarifa neta.

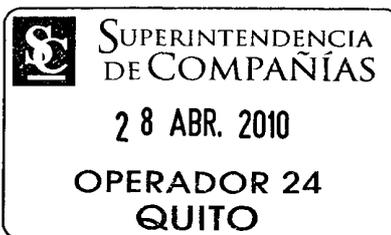
Como se puede analizar, una agencia no puede mantenerse a base de las comisiones generadas por la venta de boletos. Es esencial que se busque alternativas de servicios para ofrecer a los clientes.

RESUMEN DE ACTIVIDADES EN EL AÑO 2009

Cartera de clientes.- el respaldo de 30 años en el mercado y ocho años de tratar con las mismas personas, dan diariamente la seguridad a nuestros clientes que están trabajando con una empresa sólida y confiable. Esto se puede ver claramente, analizando la cartera de clientes, en donde se mantienen grandes empresas como AEKIA, AYMESA, XAFEL, SIDEC, MBC BRANDING CONSULTING desde hace 8 años atrás.

En este año se logró consolidar la relación laboral con tres empresas muy grandes y que destina un alto presupuesto a viajes, Aseguradora del Sur, Aerolíder y Setec. Lo interesante de estas empresas es que muy poco solicitan crédito, la mayoría de compras lo hacen utilizando las tarjetas corporativas, por lo que no entramos en gastos financieros con los bancos.

El mantener a las mismas personas en el counter, también ayuda para dar seguridad a los clientes como personas naturales. Los pasajeros ya se identifican con la atención que reciben por parte de los empleados de Consultur y de esta manera se ha generado una fidelidad hacia esta Agencia, logrando que nuestros clientes recomienden nuestros servicios, por lo que se ha visto un incremento de la cartera de clientes en un 10%.



conocemos tu destino!

BALANCE DE SITUACION.-

CAPITAL DE OPERACIÓN.- Los bancos han aumentado sus tarifas y comisiones por los diferentes servicios, razón por la cual se pagan valores mucho más altos por solicitar sobregiros para poder cubrir los valores en caso de crédito corporativo. Es por esta razón que insisto en la urgencia de contar con un capital de operación de por lo menos usd 6000, ya que ha sido una solicitud desde el inicio de mis funciones y hasta ahora no se concreta.

BALANCE DE RESULTADOS.-

Tomando en cuenta el incremento de cuentas empresariales y por lo tanto, de trabajo; se decidió contratar a una tercera persona para que el nivel de atención a nuestros clientes no baje. Esta es la razón para que el rubro de sueldos y demás remuneraciones aumentó en un 30%.

Por otro lado, este año se vio en la necesidad de actualizar los computadores, ya que los anteriores por su antigüedad estaban interfiriendo en el desempeño y atención a nuestro clientes.

Se trata de mantener lo más bajo los gastos, por lo cual los rubros que se detallan en el balance reflejan la situación actual de la empresa.

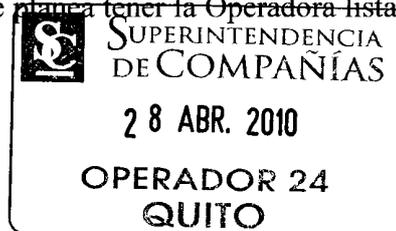
CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

CONSULTUR sigue creciendo con solvencia y confianza por parte de nuestros clientes y de nuestros proveedores.

Hemos empezado ya el proceso para crear la Operadora de Turismo, lo que implica:

- Realizar cambios en la parte legal;
- Crear una estrategia de publicidad para proyectarnos de tal manera que creemos posicionamiento y así acaparar nuevos mercados a nivel internacional.
- Se debe crear los paquetes que se van a promocionar, estudiando muy bien el mercado para poder ofrecer productos nuevos.

Se ha realizado un cronograma, en el cual se planea tener la Operadora lista para mediados del 2010.



conocemos tu destino!

PERSPECTIVAS DE TRABAJO

IATA.- ahora que ya hemos consolidado nuestra cartera de clientes como agencia de viajes, creo que se puede analizar la opción de solicitar la IATA. Si bien es cierto, las comisiones son bajas, se compensa con la libertad de trabajar a nuestro ritmo. Cuando se emite boletos a través de consolidadores o de las mismas aerolíneas, se generan problemas que afectan a la calidad de nuestro servicio. Consultur como una agencia liderada por personas visionarias, está en la capacidad de brindar un servicio de 24 horas a sus pasajeros, lo que ha pesado también para incrementar su confianza.

OPERADORA DE TURISMO.- en el 2010 vamos a enfocarnos en sacar la operadora. El propósito es establecer esta actividad como la principal y dejar a la agencia como ingreso adicional.

CONCLUSION FINAL

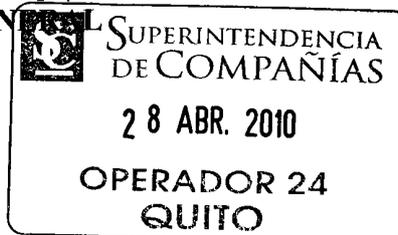
A pesar de que este año el resultado del balance refleja una pérdida para la empresa, siento tranquilidad porque es mínima en relación a todos los problemas por los cuales está atravesando no sólo este mercado, si no el País en general.

Sin duda alguna se está ya trabajando en estrategias para recuperarnos en el siguiente año y asegurarnos de que salgamos adelante.

Por otro lado, la empresa genera también un ambiente de seguridad y solvencia a los empleados, lo que se refleja en la excelente atención a nuestros clientes y en su fidelidad hacia Consultur.

El 2010 va a ser un año de cambios positivos para Consultur.


Esther Campaña Apolo
GERENTE GENERAL



conocemos tu destino!