

INFORME DE CONSULTUR CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES:

El año 2013 fue el décimo año a cargo de la Gerencia de Consultur Cía. Ltda.

Durante esta trayectoria se ha logrado hacer de Consultur Cía. Ltda. un lugar de trabajo, en el que sus empleados se sienten a gusto, poniéndose realmente la camiseta y brindando un excelente servicio.

Esto se puede notar en la fidelidad que hemos creado con nuestros clientes que se han mantenido con nosotros durante todos estos años.

Aprovechando que somos un grupo pequeño, la Agencia se esfuerza para que tanto Mónica, como Francisco puedan asistir a los varios famtrips que ofrecen las mayoristas y de esta manera, incrementar sus conocimientos sobre los diferentes destinos alrededor del mundo.

RESUMEN DE ACTIVIDADES EN EL AÑO 2013

IATA Internacional.- como es de su conocimiento, a inicios del 2013 se empezó a trabajar con la tabla de fee de servicios a nuestros clientes. A pesar de que teníamos mucha preocupación del impacto que iba a tener este incremento de valores en nuestra cartera de clientes, una vez más comprobamos que se ha logrado una gran fidelidad de nuestros clientes hacia Consultur, ya que continuaron contando con nuestros servicios. Además hemos incrementado nuestra cartera en un 3%.

A pesar de la baja en cuanto a comisiones, el tener la IATA, nos ha permitido dar un servicio más eficiente y eficaz, lo que mantiene satisfechos a nuestros clientes.

BALANCE DE SITUACION.- Es preciso analizar el incremento del capital social de la Agencia. Este es un valor, aceptado por la IATA ya que fue resultado de la dolarización del año 2000, pero el requisito es que sea mínimo USD5000,00. Por otro lado, le daría más solvencia a este negocio.

La IATA solicitó un certificado bancario para mantenernos la licencia por un valor de USD5000,00.

conocemos tu destino!

BALANCE DE RESULTADOS.-

A pesar de establecer el fee de servicios, las ventas incrementaron en un 3%.

Se realizó un pequeño incremento en los sueldos de los empleados, una vez que se confirmó que la situación se estabilizó.

En relación al resto de gastos, se controla mucho y con la colaboración de todos se mantiene en lo mínimo posible. Tanto en teléfonos, trabajos de impresión, uso del internet, etc.

Se logró obtener una utilidad pequeña.

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

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

Ahora, la mayor responsabilidad es mantener el crédito con las aerolíneas a través del BSP, pagando cumplidamente.

PERSPECTIVAS DE TRABAJO

INCREMENTAR CARTERA DE CLIENTES.- es indispensable aumentar los ingresos este año, razón por la cual, se trabajará en aumentar nuestra cartera por lo menos en un 5%.

CREAR SISTEMA DE MAILING.- como todo hoy en día, es necesario crear un sistema de mailing para mantener informados a nuestros clientes de las promociones y de los paquetes a los diferentes destinos y de esta manera incentivarlos a viajar más. Es importante que sepan todos los servicios que pueden adquirir a través de la agencia para no perder esa venta.

CONCLUSION FINAL

Es obligatorio incrementar el capital de operaciones para poder mantener el crédito a los clientes.

Por otro lado, se debe aumentar las ventas, ya que la utilidad fue mínima.



Esther Campana Apolo
GERENTE GENERAL

conocemos tu destino!