

## INFORME DE CONSULTUR CÍA. LTDA.

### ANTECEDENTES:

Durante el quinto año en mi calidad de Gerente General de Consultur se ha presenciado altas y bajas en los porcentajes de comisiones que otorgan las aerolíneas a las agencias de viajes, llegando a un 0% en casos como Copa o 1% con Taca. Esto se agrava ya que hay rutas a las que llegan estas dos aerolíneas directamente, siendo así la opción escogida por la mayoría de los pasajeros.

Se continúa además con los problemas de competencia por parte de las aerolíneas hacia las agencias, con sus tarifas promocionales a través de internet.

### RESUMEN DE ACTIVIDADES EN EL AÑO 2006

**Cartera de clientes.-** a lo largo del período comprendido entre el año 2006 y 2007, se continuó aumentando la cartera de clientes, dentro de los cuales se encuentran ya RIVAS HERRERA, IAG, SEMINARIUM y LANTI S.A..

El incremento de ventas con las cuentas anteriores ha aumentado en un 50%, habiendo sido un año en el que se vendió paquetes al mundial de fútbol en Europa.

Adicionalmente, se mantienen las cuentas de MBC Branding Consulting, Xafel, SIDEC, Genco, e Imprenta Escolar.

El porcentaje de clientes naturales es cada vez más alto. En base a un sistema personalizado, hemos logrado crear fidelidad en varias personas a quienes ya podemos contar como parte de nuestra cartera de clientes. Es muy importante tomar en cuenta que las personas naturales son más difíciles de "atrapar", ya que son quienes cuidan más su dinero y buscan la mayoría de opciones que puedan tener. Además hemos tenido varias empresas de los alrededores que han realizado compras esporádicas.

Este año se recibió el segundo grupo de estudiantes de Los Angeles, con lo que se concretó la visita de nuevos grupos al Ecuador a través de Consultur para el 2008.

#### **BALANCE DE SITUACION.-**

**CAPITAL DE OPERACIÓN.-** Debo manifestar nuevamente 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.-**

Hemos logrado seguir bajando los gastos de internet con mejores propuestas de los proveedores.

En cuanto a otros gastos, son valores que nos se pueden cambiar ya que son sueldos e impuestos que se deben cancelar por ley.

#### **CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES**

CONSULTUR está al día con todas sus obligaciones; cancelados impuestos, patentes, licencias. Ha logrado que las empresas con las que trabajamos nos vean con respeto y confianza lo que nos da una garantía para mantenernos en la actividad. Además está ocupando nuevamente un espacio en el mercado, logrando así una imagen de solvencia ante aerolíneas y mayoristas lo cual es una fortaleza que nos facilitará el proceso de ser IATA al futuro.

#### **PERSPECTIVAS DE TRABAJO**

**IATA.-** según mi criterio, no es conveniente convertirnos en una agencia IATA, ya que en cuanto a comisiones, en la mayoría de casos son más altas emitiendo con consolidador. Además, con el sistema de ticket electrónico, el cual tienen ya la mayoría de aerolíneas, se ha agilizado totalmente la entrega de los boletos.

**OPERADORA DE TURISMO.** Se ha comprobado que la rentabilidad de una operadora de turismo es diez veces superior a la de una agencia de viajes. Lo importante es trabajar en los contactos internacionales para no vernos afectados por la competencia local.

Para este proyecto es esencial la obtención de una página web, la cual ya está siendo negociada en cuanto a diseño y costos. Es muy importante que se realice una inversión por parte de los accionistas para este proyecto, asegurándoles que esto será el éxito de este negocio. Se ha calculado aproximadamente un costo de usd 1000, entre diseño y elaboración de la página web.

CARTERA DE CLIENTES.- tomando en cuenta que las comisiones cada vez bajan más y la competencia en este medio es más dura, es muy importante seguir aumentando nuestra cartera de clientes, abriendo nuevos mercados. La única manera de lograr esta meta es dándonos a conocer a través de publicidad. Por lo que quiero poner a consideración de la junta la posibilidad de asignar un valor para invertir en publicidad.

Como publicista y mercadóloga, puedo asegurar que gran parte del éxito de una empresa se basa en los esfuerzos publicitarios que se realicen. El dinero utilizado en publicidad es una inversión que produce ganancia.

Para concluir quiero expresar mi contento por los resultados de este año, en el cual se han duplicado las ventas del año anterior y siguen incrementando como resultado de un esfuerzo constante de todos los que hacemos Consultur en mantener a nuestros clientes satisfechos.



Esther Campaña Apolo  
**GERENTE GENERAL**