

INFORME DE CONSULTUR CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES:

Durante el séptimo año en mi calidad de Gerente General de Consultur se continúa presenciando 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; sumándoseles American Airlines, la cual nos ha afectado notablemente, ya que es una aerolínea que cubre importantes rutas y muy utilizadas.

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 2008

Cartera de clientes.- a lo largo del período comprendido entre el año 2008 y 2009, se ha logrado consolidar nuevas cuentas importantes como son, INTRANS, CLAVEC y HMPASTERNAK. Se logró también aumentar la cartera de clientes individuales.

Adicionalmente, se mantienen las cuentas de MBC Branding Consulting, Xafel, SIDEC, Genco, Rivas Herrera Publicidad 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 no se pudo concretar la visita del cuarto grupo de estudiantes de Los Angeles, ya que se canceló a último momento por el tema de la crisis mundial que se está viviendo. Esperamos que las cosas se estabilicen para que se reactive ese contacto.



conocemos tu destino!

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.



conocemos tu destino!

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, ya que, a pesar de la crisis general que se vive hoy en día, hemos logrado incrementar nuestra cartera de clientes y aumentar nuestras ventas.

Debemos aumentar el esfuerzo para sobrevivir a esta crisis, pero vamos por buen camino.



Esther Campana Apolo
GERENTE GENERAL



conocemos tu destino!