

INFORME DE CAMPAÑA DONOSO CÍA. LTDA.

ANTECEDENTES

Analizando el mercado y los contactos en varias empresas nacionales, se decidió abrir el departamento de agencia de viajes internacional, con la prospección de obtener el permiso de funcionamiento de la IATA.

Este departamento nos generará ingresos hasta que podamos empezar a traer grupos para el operadora de turismo.

RESUMEN DE ACTIVIDADES EN EL AÑO 2015

Agencia de viajes internacional.- se creó el departamento de turismo emisor con la finalidad de captar varios clientes de empresas conocidas. Se generó una alianza con la consolidadora Casintour para poder emitir a través de ellos los boletos.

Se buscó una oficina que cumpla los requisitos solicitados por la IATA para poder aplicar a la licencia de la misma. A finales del año se consiguió el permiso del Municipio para la dualidad.

Imagen corporativa.- se creó la imagen corporativa de la empresa, para la cual se trabajó en papelería, objetos publicitarios y uniformes para el personal.

Equipamiento de oficina.- Se adquirió para la oficina todos los equipos necesarios para poder empezar a trabajar y se la adecuó para dar a los empleados un excelente ambiente de trabajo.

Sistema Amadeus.- se obtuvo la licencia del sistema de reservas Amadeus, herramienta esencial para poder vender boletos aéreos.

BALANCE DE SITUACION

Activos.- Se realizó una inversión en nuevos equipos para la oficina para tener todas las herramientas de trabajo para poder competir con el mercado.

Pasivos.- Debido a que la compañía no cuenta con capital de operación, se ha realizado varios préstamos de los accionistas para que pueda otorgar crédito a las cuentas corporativas, por lo que las cuentas por pagar están altas.

BALANCE DE RESULTADOS

Al necesitar una oficina que cumpla con ciertos requisitos para poder obtener la IATA, nos vimos obligados a arrendar esta oficina. El valor por arriendo es bastante alto, pero pensemos en los beneficios que nos traerá el tener la licencia. Sería interesante analizar la opción de comprar una oficina propia.

Se destinó un valor importante para los uniformes y papelería de la empresa.

En cuanto a los sueldos, se mantendrán los mismos hasta que podamos incrementar la cartera de clientes, por lo tanto, los ingresos.

PERSPECTIVAS DE TRABAJO

Iata.- solicitar la licencia a la IATA. Se trabajará en función de la obtención de la misma con la meta de sacar el permiso en el transcurso del año 2016.

Cartera de clientes para turismo emisor.- a pesar de tener ya una cartera grande, es necesario incrementarla por lo menos en un 3% para que amerite la adquisición de la licencia IATA.

Recopilación de información y creación de paquetes turísticos.- empieza realmente el trabajo de recopilación de información sobre proveedores alrededor de todo el País para poder armar los paquetes que vamos a ofertar.

Crear página web.- nuestra principal herramienta de trabajo será la página web, ya que nuestro mercado está en todo el mundo, fuera del Ecuador. Debemos crear una página dinámica y sobre todo, muy atrayente para nuestros futuros clientes. Hay que analizar muy bien qué información se incluye.

Clientes.- hay que investigar todos los medios por los cuales podemos captar clientes para la operadora. Nuestro principal target son empresas que envíen grupos ya armados. Tal vez agencias de viajes en el exterior, escuelas, universidades, entre otros.

CONCLUSION FINAL

Es importante fortalecer el departamento de turismo emisor con la licencia IATA. Esta le da un gran respaldo a la empresa.

En cuanto a la operadora, es muy importante armar ya los paquetes para poder buscar a los clientes.



Esther Campaña Apolo
GERENTE GENERAL