

COMPARACIÓN Y ANÁLISIS DE COSTOS FIJOS ASOCIADOS CON UN VIAJE DE NEGOCIOS

La tabla siguiente compara los costos de los viajes de negocios como resultado de:

- Revisiones trimestrales estándar.
- El surgimiento de un problema que debe atenderse personalmente.
- La necesidad de recalcular los términos de crédito con proveedores y terceros.

Este ejemplo asume que un salario promedio mensual, pagado a una persona de Europa Occidental con tales responsabilidades, es aproximadamente de 2.500 EUR.

	Viaje de un día	Viaje de dos días
Costo del salario	113	226
Viáticos	40	80
Tiquete aéreo	500	500
Coche/Taxi	75	150
Alojamiento	-	100
<hr/>		
Total:	728 - 800 Euro	1056 - 1200 Euro
Resultado del viaje de negocios:	Deficiente - En tan corto tiempo es difícil lograr óptimos resultados; muy posiblemente la misión será cumplida a medias.	Aceptable - Dos días serían suficientes para efectuar las diligencias necesarias, aunque se podrían desatender posibles oportunidades de negocios.

La tabla muestra que un viaje de un solo día le puede costar a su empresa aproximadamente 800Eur y un viaje de dos días, hasta 1200Eur.

Algunas de las ventajas de usar nuestros servicios son por lo tanto evidentes:

- Nosotros podemos dedicarnos al cuidado de su negocio sin la presión del **tiempo** y la agenda apretada que normalmente acompaña a un viaje de negocios.
- No hay barreras de **idioma**. Un extranjero podría necesitar intérprete, en cambio nosotros hablamos el idioma local y nos comunicamos con nuestros clientes fundamentalmente en Inglés y en Español, de acuerdo al caso.
- El hecho de sustraer a un/a empleado/a de su **ambiente** normal no siempre produce los mejores resultados, mientras que permitirle realizar la tarea en su propio medio siempre es más productivo.
- Nosotros tenemos plena claridad de la manera como realmente funcionan la cultura local y las prácticas de los negocios.

- Le ofreceremos un servicio al cliente mucho mejor, con más flexibilidad y alta operatividad, además del control de proveedores locales y una supervisión más directa.

Mientras usted gasta aproximadamente 1200Eur enviando a uno de sus empleados a realizar una visita de dos días al sitio, podría, por ejemplo, usar nuestro Plan de servicios Estándar y obtener:

- De una a cinco visitas por mes, relacionadas con actividades de apoyo al cliente. Estas pueden basarse en un plan específico y/o en las necesidades que surjan.
- 2 visitas mensuales a la sede, incluyendo conteos y controles de inventario.
- Tareas operacionales diarias, incluyendo actividades como: (RMA) Administración de Devoluciones, reportes de control por sedes, rastreo de despachos/encomiendas preferenciales.

Vea nuestros diferentes **Planes de Servicios** y se dará cuenta de la solución ideal para las necesidades de su organización.

Ventajas visibles

- Por solo pagar una cantidad fija mensual, su compañía tendrá una "oficina" y un "empleado" en la región checo-eslovaca; no hay ninguna inversión inicial.
- Usted se beneficiará de una presencia total, sin tener gravámenes fijos, costos de procedimientos de nómina y otras responsabilidades propias de tener realmente un empleado.