

Ambato, 23 de Enero del 2012

## INFORME REPRESENTANTE LEGAL

### MUNDOAEREO TICKET & TOUR AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO CÍA.LTDA.

En cumplimiento de las normas legales y estatutarias, según lo dispuesto en el Artículo 20, estatutos a, b y c de la Ley de Compañías, se presenta a continuación el informe del Representante Legal por el ejercicio fiscal del año 2010.

Algunos temas a destacar son:

#### **METAS LOGRADAS:**

- **Del Capital Social:**

El Capital Social es de \$400 (CUATROCIENTOS DOLARES AMERICANOS), SUSCRITO Y PAGADO.

- **De la constitución:**

El 30 de Diciembre del año 2008, se constituye MUNDOAEREO AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO CÍA.LTDA. Con los siguientes accionistas: Patricia Elizabeth Pérez Sofís y María Zoila Sofís Núñez, quién representa a Luis Giovanny Pérez Solís, según poder general que se adjunta en la escritura de constitución, en los cuales no ha existido ningún cambio.

- **Ubicación:**

Estamos localizados en la Av. Cevallos 12-24 entre Mariano Eguez y Espejo, Edificio Haro, oficina 101. Ha transcurrido un año y nos vemos en la obligación de mejorar la imagen en las instalaciones de la Agencia de viajes, estas modificaciones las haremos a largo plazo, pues hemos empezado a generar confianza en el medio ambateño.

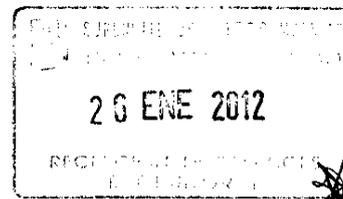
#### **Funcionamiento**

a) El año 2010, entramos con un fuerte marketing para que el nombre de la agencia empiece a ser conocido en el medio ambateño.

b) A futuro debemos tener cuidado con el manejo de clientes, pues varios han pedido crédito, pero no los podemos ayudar, pues la empresa no es una entidad financiera.

c) Ya tenemos una clientela segura que confía en nosotros como empresa turística, pues ofrecemos servicios con bajo costo y la mayoría de clientes llega por recomendación de otros pasajeros que ya viajaron con nosotros.

d) Seguimos con el mismo contador, quien ha demostrado ser una persona muy capaz y confiable, y con el cada mes nos reunimos para realizar el chequeo de los controles contables, como las declaraciones mensuales de IVA y otros.



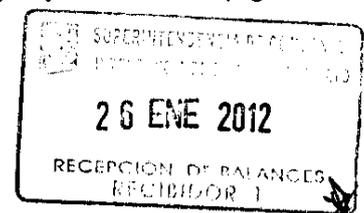
- e) Hemos agilizado nuestras transacciones para un mejor servicio al cliente al adquirir crédito en emisiones de boletos aéreos con las consolidadoras del país y trabajamos directo con las aerolíneas y mayoristas de turismo.
- f) Seguimos asistiendo al entrenamiento mensual que nos proporcionan las mayoristas de turismo, por lo cual nuestra Agencia de viajes recién empieza a funcionar verdaderamente.
- g) Hemos solicitado al nuevo contador nos ayude cuadrando los estados financieros que por motivos de fuerza mayor abandono la contadora anterior, por eso nuestro retraso.
- h) Tener cuidado con todo tipo de pasajero, pues este año, nos encontramos con la amarga sorpresa que uno de nuestro clientes no van a pagar el saldo de unos boletos, lo cual nos genera una pérdida significativa.
- i) Hemos ingresado en las redes sociales como Facebook y nos conocen, hay más gente que nos ve, pide cotizaciones y generamos confianza.
- j) Hemos trabajado con un diseñador de imagen, quien nos está ayudando a mejorar nuestra imagen empresarial, pues, tenemos que manejar nuestro propio logo para que nos conozcan solo con vernos.
- k) Por motivos de fuerza mayor no hemos asistido a los fam trips (paseos para agentes de viajes a conocer nuevo productos), pero la falta de viajar esta presente, pues hay nuevos hoteles inaugurados en distintas partes del mundo, especialmente en Centroamérica.
- l) El estudiar un nuevo idioma es esencial, pues hemos tenido pasajeros de lugares remotos del mundo en nuestra agencia de viajes como son los pasajeros que viajan entre Ecuador y Asia, especialmente China y Corea.

- **Aspecto legal.**

Los aspectos legales se estan cumpliendo mes a mes, pues, hemos cumplido en lo tributario: Con las declaraciones mensuales al SRI, pagos al IESS, las normas y reglas que establecen las aerolíneas, mayoristas de turismo para la compra venta de distintos productos turísticos. Y lo mejor es que al finalizar el año 2010 no hemos tenido ningún tipo de litigio, pero si decepciones al ver que los pasajeros no cumplen con sus pagos totales o a tiempo. Fue una pena ver como uno de nuestros pasajeros que parecía confiable no quiso pagar un saldo de un boleto aéreo, no hay Ley para cobrar Cheques y hasta la actualidad seguimos insistiendo en que venga a pagar poco a poco, pero ni con la ayuda dada, simplemente en el país ya no hay ley para cumplir las obligaciones contraídas por deudas o prestamos, un cheque, una letra de cambio o un pagare no nos protege de la mala voluntad de muchas personas.

- **Situación Financiera**

La agencia de Viajes Mundo Aéreo Ticket&Tour, recién empieza a ver ingresos económicos estables para solventar los múltiples gastos administrativos, pero no genera ganancias ni perdidas, estamos saliendo de nuestros compromisos en forma equilibrada y enfrentando la falta de pago de ciertos boletos aéreos por parte de ciertos clientes, por lo cual, no se volverá a ayudar a ningún pasajero sino es con pagos totales en sus boletos aéreos o tours, o cualquier otro servicio.



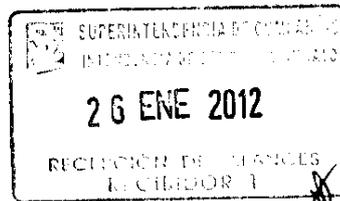
#### ESTRATEGIAS PARA LOS AÑOS SIGUIENTES:

- Trabajar en este medio para posicionarnos en el mercado del Turismo, ya que la competencia es grande y amplia, el paso más crítico es la aceptación de la empresa MUNDOAEREO en el mercado Ambateño y en la Zona Centro del País.
- Ampliar alianzas comerciales con comisionistas o freelance, quienes traen pasajeros o clientes para la compra de boletos aéreos o asesoramiento turístico.
- Ampliar alianzas comerciales a nivel internacional con otros proveedores para obtener mejores precios y calidad en el producto.
- Participar de las reuniones de entrenamiento sobre los productos turísticos que ofrecemos.
- Ampliar nuestros conocimientos en la Ley de Compañías para no retrasarse en el cumplimiento de obligaciones adquiridas desde que se constituyó la empresa.
- Buscar asesoría comercial y jurídica, lo cual es esencial para el desarrollo de la empresa a la cual dirijo.
- El marketing y la publicidad son herramientas fundamentales para nuestra empresa.
- Viajar a otros países para conocer el producto es nuestra meta, este objetivo se lo realizara con la implementación de personal de planta para el área de ventas, pues una sola persona manejándolo todo no alcanza a realizar un excelente trabajo sin la ayuda de otros empleados par a la empresa.
- Aprender nuevos idiomas como Chino o Coreano es vital para mostrar una imagen corporativa ideal.

#### METAS A LARGO PLAZO

- Adquirir una furgoneta para el servicio de transporte privado de pasajeros desde la ciudad de Ambato al Aeropuerto en Quito.
- Mejorar la Atención al cliente.
- Viajar para detallar rutas y explicar nuestra experiencia a nuestros clientes, que son por quien nosotros trabajamos.
- Contratar personal calificado y cumplir con lo que dispone la Ley con la contratación de personal.
- Entrenar personal para atención a clientes tanto nacionales como extranjeros.
- Promocionar sitios turísticos de Ecuador, ya que además de ser Agencia de Viajes también somos Operadores de Turismo.
- Participar en Ferias Internacionales de Turismo como es la FITE, que cada año se realiza esta en la ciudad de Guayaquil.
- Participar en ferias turísticas con un producto propio, para sobresalir en el mercado turístico.
- Cambiar nuestra imagen corporativa

  
FIRMA REPRESENTANTE LEGAL  
ING. PATRICIA ELIZABETH PEREZ SOLIS  
C.I.: 1803061934



RECEPCION DE PLANOS  
RECIBIDO  
26 ENE. 2012 