

Ambato, 20 de Abril del 2015

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 2014.

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 Solís y María Zoila Solís Núñez, quién representa a Luis Giovanni Pérez Solís, según poder general que se adjunta en la escritura de constitución.

- **Ubicación:**

Estamos ubicados en un buen sitio comercial que es en la Av. Cevallos 12-24 y Mariano Eguez, Edificio Haro, oficina 101.

- **Funcionamiento**

Tenemos nuestros respectivos nombramientos actualizados a finales del año 2012, en donde los socios ocupan el mismo cargo por decisión General de la Junta de Accionistas y los cargos son: Patricia Elizabeth Pérez Solís como Gerente General y María Zoila Solís Núñez como Presidente de esta compañía. Con participaciones del 50% correspondiente a cada una.

Estamos trabajando duro para que nuestra agencia de viajes tenga más publicidad y nos vamos afianzando más, porque ya tenemos clientes seguros y que nos han recomendado.

Nuestra labor ha sido de lucha diaria y constante, que hemos tenido que invertir en motivación al personal para la venta de los distintos destinos turísticos, y lo hemos hecho con: enviar al personal hacia países como México, Panamá, Colombia, Argentina, para promocionar nuestra marca y vean que nosotros conocemos el producto y lo podemos vender con mucha seguridad hacia el cliente.

El enviar al personal a trámites de visas a embajadas como Estados Unidos y México, ha sido un importante aval para ganar experiencia y saber asesorar a nuestros clientes frecuentes, y enfrentar la marea de consultas solicitadas.



También nos hemos enfrentado a personas inescrupulosas, para lo cual implementamos políticas de ventas, para resguardar nuestro bienestar financiero ético y moral.

- **Actualización**

A finales del año 2012, se procedió a actualizar la información de la empresa y también a actualizar los nombramientos, actualizar el RUC.

Conocer Ecuador y los principales lugares turísticos ha sido la mejor experiencia para proporcionar conocimiento y guía a nuestros clientes.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

- En el año 2014, estamos muy bien posicionados en el mercado ambateño. Y vamos con pie derecho hacia nuestro próximo objetivo, el cual es el adquirir una buseta para pasajeros, para incentivar al viaje a todo turista nacional o extranjero.
- También nos consolidamos al realizar ventas fuera de la Provincia de Tungurahua. Nuestra marca va camino al ámbito nacional.
- Los convenios firmados con personas freelance siguen en permanencia, porque hemos tenido excelentes resultados.
- La mejor publicidad hecha fue el sortear 2 boletos aéreos entre nuestros pasajeros frecuentes, lo cual ha motivado a muchos de nuestros clientes a comprar más, y también nos han recomendado más. Es la mejor publicidad que hemos podido lograr.
- Adquirimos más conocimientos al viajar dentro y fuera del país, razón por la cual nuestro profesionalismo se ve incrementado y generamos confianza en los pasajeros.
- Finiquitar deudas, las cuales las adquirimos al iniciar actividades laborales en nuestra empresa, lo cual se ha cumplido.
- Implantar nuestras políticas de ventas en todos nuestros portavouchers, y dar a conocer a los clientes, para no tener problemas posteriores, como la pérdida de un pasajero o atrasos a los vuelos, y estas son:

IMPORTANTE DOCUMENTO DE VIAJE VIGENTE MIN 1 ANIO
LE RECORDAMOS PRESENTARSE AL AEROPUERTO 3 HORAS ANTES
POR FAVOR RECONFIRME 72 HORAS ANTES SUS VUELOS DE REGRESO
SI POR EMERGENCIA NO PUEDE VIAJAR POR FAVOR LLAMAR
A LA AEROLINEA CORRESPONDIENTE PARA CANCELAR SU RESERVA
**TODO CAMBIO EN SU BOLETO PAGA PENALIDAD+DIFERENCIA
DE TARIFA, NINGUNA TARIFA ES REEMBOLSABLE

EN CASO DE LLEGAR TARDE AL AEROPUERTO, SE PROCEDERA A CANCELAR LOS VUELOS Y PAGAR LAS MULTAS CORRESPONDIENTES EN LA AEROLINEA CORRESPONDIENTE EN EL MISMO AEROPUERTO

CAMBIOS DE FECHA SE REALIZAN EN LA AGENCIA DE VIAJES 48 HORAS ANTES Y LABORABLES HASTA LAS 15:00, SEGÚN EL HORARIO DE CADA PAIS

ES RESPONSABILIDAD DEL PASAJERO MANTENER SU MOVIMIENTO MIGRATORIO NITIDO, NO SOMOS RESPONSABLES DE IMPEDIMENTOS DE SALIDA DEL PAIS

LOS CHARTERS NO PERMITEN CAMBIOS DE FECHA



2015-04-20

PARA SU CONOCIMIENTO LOS BOLETOS AEREOS QUE UD LLEVA NO POSEE SEGURO DE VIAJES

AL ACEPTAR ESTE ITINERARIO QUE CONSTANCIA QUE:
LOS DATOS DE LOS PASAJEROS, LAS FECHAS DE VIAJE
Y LOS VUELOS SOLICITADOS POR USTED ESTAN CORRECTOS

- Realizar convenios con plataformas de Internet, pues la competencia de las agencias de viaje, ya no son las agencias físicas, sino todas las agencias de viajes virtuales y páginas web de aerolíneas, hoteles, cruceros, rentadoras de autos.

METAS A CORTO PLAZO AÑO 2014

- A finales del 2014 nos afiliamos a Despegar.com, esta plataforma es una excelente guía para verificar vuelos, hoteles y rutas más económicas para nuestros pasajeros, y nos da rapidez de contestación y solución para nuestros clientes.
- Trabajar en este medio para posicionarnos en el mercado del Turismo, ya que la competencia es grande y amplia, el paso más crítico era la aceptación de la empresa MUNDOAEREO en el mercado Ambateño y en la Zona Centro del País, tengo el agrado de informarles que.
- Seguir con las alianzas comerciales con comisionistas o freelance, quienes traen pasajeros o clientes para la compra de boletos aéreos o asesoramiento turístico.
- 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.
- Investigar el mercado para la implementación de giros internacionales.
- Distribuir material publicitario de nuestra empresa a todos nuestros clientes y amigos, para que sepan de nuestros servicios y los soliciten.
- Implantar políticas de seguridad, para cobros de boletos aéreos, pues pasajeros frecuentes, nos han decepcionado y robado.
- Al finalizar este año, tenemos que realizar los respectivos incrementos en nuestros servicios, debido al alza en el arriendo del local y de teléfono.
- Viajar más, conocer más destinos para seguir demostrando nuestro profesionalismo en esta área.
- Implantar un método de seguridad para la oficina, pues hemos recibido la visita de personal de lo ajeno.
- Diseñar más material publicitario, para que la gente identifique la marca.
- Invertir en más publicidad exterior



- Mejorar y migrar el nuevo sistema de cobro electrónico, ya que todos nuestros pasajeros prefieren pagar con Tarjeta de Crédito. Pues la web es nuestro próximo convenio para e-commerce.
- Implantar la atención personalizada en aeropuerto al pasajero que nos compre tickets aéreos o charters.
- No generar pérdidas por ningún motivo, y seguir adelante con lo que sabemos hacer, y es el buen servicio de la empresa de turismo.

METAS A LARGO PLAZO AÑO 2014

- Mejorar la Atención al cliente.
- Viajar para detallar rutas y explicar nuestra experiencia a nuestros clientes, que son por quien nosotros trabajamos.
- Actualizar nuestros conocimientos en más destinos turísticos, todo cambia, los destinos se promocionan más.
- 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.
- Apoyar con auspicios a diferentes eventos sociales para promover la marca.
- Proyectar un producto propio a largo plazo como el arrendar un hotel en zonas turísticas, para promover los paquetes turísticos nacionales y promover la compra de boletos aéreos desde otros países hacia Ecuador.
- Aprender de la experiencia pasada para no confiar en las personas, pues las experiencias pasadas nos dan fe de que no todos somos confiables en nuestros pagos o endeudamiento.
- Implementar un sistema de incentivos para el cliente frecuente de la empresa, como el sorteo de boletos aéreos o estadias en hoteles.



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



2015-04-20