

INFORME REPRESENTANTE LEGAL

MUNDOAEREO TICKET & TOUR AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO CALITDA.

En cumplimiento de las normas legales y estatutarias, según lo dispuesto en el Artículo 30, 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 2015. 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 CALITDA. Con los siguientes accionistas: Patricia Elizabeth Pérez Solís y María Zola Solís Núñez, quien 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. Cavallos 22-26 y Mariano Eguía, Zócalo Hero, oficina 101.

Funcionamiento:

Tenemos nuestros registros 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 Zola 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 esforzando más, porque ya tenemos clientes seguros y que nos han recomendado.

Nuestra labor ha sido de mucha dura 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 zonas como México, Panamá, Colombia, Argentina, para promocionar nuestra marca y veran 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 tarea de consultas solitarias.

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. En el año 2016, también se procederá a convocar una nueva sesión extraordinaria, para la asignación de Presidente, Gerente y Representante Legal de la Empresa.

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 2013, estamos muy bien posicionados en el mercado turístico. Y vamos con pie derecho hacia nuestro próximo objetivo, el cual es el adquirir una buleta para pasajeros, para atender al viaje a todo turista nacional o extranjero.
- También nos consolidamos al realizar ventas fuera de la Provincia de Tungurahua. Nuestro marco va camino al ámbito nacional.
- La mayor publicidad realizada fue nuestro excelente trabajo, y las recomendaciones que hemos recibido de parte de nuestros clientes.
- Adquirimos más conocimientos al viajar dentro y fuera del país, razón por la cual nuestro profesionalismo se va incrementado y generamos confianza en los pasajeros.
- Financiar 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 portavoceros, y dar a conocer a los clientes, para no tener problemas posteriores, como la pérdida de un pasajero o atraso a los vuelos, y estas son:

IMPORTE DOCUMENTO DE VIAJE VERDE ROS Y AMARILLO
 ***** RECOMENDACIONES AL AGENTE DE VIAJES *****
 POR FAVOR RECOMIENDE A SUS PASAJEROS LOS VUELOS DE PASAJEROS
 EL POR EMERGENCIA NO PUEDE VIAJAR POR FAVOR LLAMAR
 A LA AGENCIA CORRESPONDIENTE PARA CANCELAR O REEMPLAZAR
 ***** COMIENZO DE SU VIAJE PARA PASAJEROS DE PASAJEROS *****
 (SI FALTA, RECOMIENDE A SUS PASAJEROS)

SE DAJO DE VIAJE TODOS AL AGENTE, SE PROHIBEN A PASAJEROS LOS VUELOS Y PASAJEROS LAS
 RECOMENDACIONES DE LA AGENCIA CORRESPONDIENTE EN EL MISMO AGENCIA

COMIENZO DE VIAJE DE PASAJEROS EN LA AGENCIA DE VIAJES DE PASAJEROS Y PASAJEROS PASAJEROS
 LAS (11/11). VUELO EL PASAJEROS DE PASAJEROS

SE RECOMIENDAN LOS PASAJEROS PASAJEROS EN RECOMIENDAN PASAJEROS PASAJEROS, EN PASAJEROS
 PASAJEROS DE PASAJEROS DE PASAJEROS PASAJEROS

- 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 2015

- A finales del 2015 seguimos con nuestra 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.
- Hay nuevas plataformas para la venta online de hoteles, carros y más servicios turísticos fuera del país.
- 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 Ambato 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 retroceder 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 giro 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 cubrir 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 la ajena.
- 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 compra 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 2015

- Mejorar la Atención al cliente y motivar a nuestros clientes fieles.
- 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 FITTE, 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 otras 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 estadías en hoteles.
- Actualizar conocimientos en el área financiera, contable, y emprendimientos para subsistir dentro del mercado turístico, rodeado de mucha tecnología.



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

