

Ambato, 10 de Febrero de 2020

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 2019.

Algunos temas a destacar son:

METAS LOGRADAS:

Del Capital Social:

- El Capital Social al 2019 es de \$ 4400 (CUATRO MIL 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 Luis Giovanni Pérez Solis quien reside en Estados Unidos y es representado por María Zoila Solís Núñez, según poder notariado en Estados Unidos. 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. Junto a Laboratorio Pasteur.

Funcionamiento

- Tenemos nuestros respectivos nombramientos actualizados a finales del año 2017, 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 y Representante de Luis Giovanni Pérez Solis socio de la empresa, quien radica en Estados Unidos. Con participaciones del 50% correspondiente a cada uno de los socios.
- Seguimos trabajando duro para que nuestra agencia de viajes tenga más publicidad y nos vamos afianzando más, porque tenemos clientes seguros, frecuentes y que nos han recomendado.
- Siempre estamos renovando conocimientos en todas las rutas del mundo y Ecuador, para satisfacer todos los requerimientos de nuestros clientes, para establecer confianza y seguridad en toda la información brindada y las ventas a realizar. El constante cambio en todas las plataformas de venta hace que sigamos mejorando, estudiando, viajando, para mostrar nuestras habilidades en toda área del turismo.
- Las políticas de ventas nos han protegido de personas inescrupulosas, y evitado estafas y por nuestra parte cumplimos con los servicios comprados por los pasajeros y clientes.

Actualización

- A finales del año 2012, se procedió a actualizar la información de la empresa y también a actualizar los nombramientos, actualizar el RUC. A finales de 2016, también se procedió a convocar una nueva sesión extraordinaria, para la asignación de Presidente, Gerente y Representante Legal de la Empresa.

- En el año 2019 se realizó dos actos jurídicos importantes, como: La Aclaratoria de La Junta de Socios y Aumento de Capital de la empresa MundoAéreo Ticket& Tour Agencia de Viajes y Turismo Cía. LTDA.
- Conocer Ecuador y los principales lugares turísticos ha sido la mejor experiencia para proporcionar conocimiento y guía a nuestros clientes.
- En todo el año 2019 se realizó, la actualización de conocimientos de todo el personal que labora en las empresas de turismo y poner en conocimiento sobre la actualización del sistema de capacitación para TURISMO EN ECUADOR con el MINISTERIO DE TURISMO.
- Hemos apoyado a la Ingeniera Verónica Shambi para que siempre actualice sus conocimientos en el área contable y tributaria.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

- En el año 2019, estamos muy bien posicionados en el mercado ambateño. Y vamos con pie derecho hacia nuestro próximo objetivo, que es tener un producto propio, para incentivar a todos nuestros clientes a viajar en el 2020
- También nos consolidamos al realizar ventas fuera de la Provincia de Tungurahua. Nuestra marca va camino al ámbito nacional e internacional.
- Seguimos con la mejor inversión en publicidad que fue: nuestro excelente servicio, y nuestra publicidad en cada producto entregado al pasajero, como: esferos, portavoucher, portapasaportes, tazas publicitarias, camisetas, los cuales, tienen nuestro logo e información de la agencia.
- Seguimos adquiriendo más conocimientos al viajar dentro y fuera del país, razón por la cual nuestro profesionalismo se ve incrementado, y generamos confianza en los pasajeros, y aprendiendo más para enfrentar la competencia.
- Mejorar nuestra marca y procedimos a manejar uniformes para el personal que labora en la empresa, y para que nuestra marca sea reconocida en todo lugar del mundo.
- Implantar nuestras políticas de viajes, 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.
- Realizar otros 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.
- Vender Hoteles, autos, traslados desde la plataforma de Internet, ya es una realidad y podemos competir con Despegar.com, CheapTickets.com, somos mejor que estas plataformas de Internet.
- Implantar las Políticas de Servicio, solicitadas por el MINISTERIO DE TURISMO.
- Crear el nuevo producto BODAS, es el nuevo ideal de la empresa.

METAS A CORTO PLAZO AÑO 2019

1. Trabajar con varias plataformas online como Polimundo, Holidays Travel, Polimundo, Grupo global, Hoteles Riu, Grupo Xcaret, quienes nos han ayudado con los pasajeros en el aeropuerto y destinos correspondientes en forma psicológica para el embarque rápido de personas mayores de 65 años, familias con infantes y menores de edad y turistas.
2. Los sistemas aéreos migraron al Internet y podemos consultar variedad de ofertas de vuelos y hoteles en varias plataformas de Internet. Lo cual facilita la venta y la competitividad en el medio ambateño.

3. Trabajar en este medio para posicionar 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 somos aceptados y tenemos que mantener esa aceptación y mejora de la calidad.
4. Seguir con las alianzas comerciales con comisionistas o freelance, quienes traen pasajeros o clientes para la compra de boletos aéreos o asesoramiento turístico.
5. Ampliar nuestros conocimientos en la Ley de Compañías para no retrasarse en el cumplimiento de obligaciones adquiridas desde que se constituyó la empresa.
6. Buscar asesoría comercial y jurídica, lo cual es esencial para el desarrollo de la empresa a la cual dirijo.
7. Investigar el mercado para la implementación de giros internacionales.
8. Distribuir material publicitario de nuestra empresa a todos nuestros clientes y amigos, para que sepan de nuestros servicios y los soliciten.
9. Implantar políticas de seguridad, para cobros de boletos aéreos, pues pasajeros frecuentes, nos han decepcionado y robado.
10. Al finalizar este año, tenemos que realizar los respectivos incrementos en nuestros servicios, debido al alza en el arriendo del local y de teléfono.
11. Viajar más, conocer más destinos para seguir demostrando nuestro profesionalismo en esta área.
12. Implantar un método de seguridad para la oficina, pues hemos recibido la visita de personal de lo ajeno.
13. Dar mantenimiento al sistema de conteo rápido de billetes y el detector de moneda falsa.
14. Diseñar material publicitario, para que la gente identifique la marca.
15. Invertir en más publicidad exterior.
16. Mejorar y dar mantenimiento al nuevo sistema de cobro electrónico, ya que todos nuestros pasajeros prefieren pagar con Tarjeta de Crédito.
17. Implantar la atención personalizada en aeropuerto al pasajero que nos compre tickets aéreos o chárter.
18. Asistir a más capacitaciones anuales, en cursos de turismo y hospitalidad, para todo el personal que labora junto a nosotros.
19. Aprender otro idioma es fundamental para nuestro negocio, ya que hemos tenido la visita de turistas de Alemania.
20. Implementar nueva tecnología para servir mejor a todos nuestros clientes con los pre-chequeos o web check in, para salvar a clientes y se sientan protegidos a todo momento antes de su embarque en cada vuelo.
21. Incentivar a todo cliente que compre un paquete turístico.
22. Motivar a los agentes de viajes a ser deportistas, pues los productos turísticos son para el área de la salud, el yoga, el trekking, montañismo, etc.
23. No generar pérdidas por ningún motivo, y seguir adelante con lo que sabemos hacer, y es el buen servicio de la empresa de turismo.

1. Mejorar la Atención al cliente y motivar a nuestros clientes fieles.
2. Viajar para detallar rutas y explicar nuestra experiencia a nuestros clientes, que son por quien nosotros trabajamos.
3. Actualizar nuestros conocimientos en más destinos turísticos, todo cambia, los destinos se promocionan más.
4. Entrenar personal para atención a clientes tanto nacionales como extranjeros.
5. Promocionar sitios turísticos de Ecuador, ya que además de ser Agencia de Viajes también somos Operadores de Turismo.
6. Participar en Ferias Internacionales de Turismo como es la FITE, que cada año se realiza esta en la ciudad de Guayaquil.
7. Participar en ferias turísticas con un producto propio, para sobresalir en el mercado turístico.
8. Apoyar con auspicios a diferentes eventos sociales para promover la marca.
9. 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.
10. Aprender de experiencias pasadas para mejorar en todo aspecto de seguridad, confianza y cumplimiento hacia nuestros clientes y hacia nosotros como seres humanos.
11. Implementar un sistema de incentivos para el cliente frecuente de la empresa, como el sorteo de boletos aéreos o estadías en hoteles.
12. Actualizar conocimientos en el área financiera, contable, y emprendimientos para ser únicos en el mercado turístico.
13. Crear nuevos productos para no depender de la competencia con el Internet.



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