Hola Carlos, te comparto algunas observaciones de nuestra parte para poder primero revisarlas y como segundo incorporarlas en el plan de sociedad

**Sociedad**

1. En cuanto a la sociedad y en cuanto a lo que se marca que INFRA está ofreciendo, mis dudas son en especifico cuanto esta costando $$$$ su aportación, Ojo que de entrada se que deber ser caro pero también mencionaste que independientemente de ello, hay algunos aportaciones que no se deben considerar en sociedad porq habría que hacer el pago ,

**Esto que es en concreto y cuánto cuesta ¿?**

**Venta**

1. Para poder vender los espacios del **MarketPlace ,** necesitamos de 1 persona para poder además de buscar a los clientes, establecer contratos , realizar cobros y atender a los agentes de viajes para seguimientos.

**Esto es parte de nuestra colaboración, tanto la persona como su pago por el trabajo realizado.**

**Comercialización (Revista Potentur)**

1. Para el desarrollo del área de Marketing de las publicaciones dentro de la revista (Exclusivamente del **MarketPlace**) mi sugerencia es que sea compartido equitativamente por ambas empresas por INFRA y por **POTENTUR** , en el entendido que si no fuera nuestro boletín, tendríamos que buscar algún medio donde hacer estas publicaciones y la gran ventaja que yo veo en cuanto a nuestro propio medio además de los costos, las participaciones y sobre todo la plataforma que podríamos meter a un costo de intercambio de participación.

**Mi sugerencia es que la Comercialización sea compartida equitativamente.**

**Área Legal**

1. En esta parte debido al intercambio comercial que tiene Potentur con las direcciones, se estaría estableciendo el marco legal tanto de nuestra sociedad, como de los contratos que se realicen hacia los clientes, asi como la realización del formato del contrato.

**Mi sugerencia es que la Comercialización sea compartida equitativamente.**