

## INFORME DE GERENCIA DE LA EMPRESA GEO REISEN CIA. L'IDA AL EJERCICIO CONTABLE 2013

Geo Reisen Cia. Ltda. fue constituida el 2 de marzo del 2004 mediante Escritura Pública inscrita en el Registro Mercantil el 23 de Abril del 2004. En este año la sociedad fue integrada por la Señora María Fernanda Machado Puertas y la Señora Natalia Roselita Montesinos Herrera, y el 24 de enero del 2011, la Sra. Natalia Roselita Montesinos Herrera cede el 100% de sus participaciones, a la Sra. María Fernanda Machado Puertas el 98% y al Señor Juan Carlos Machado Puertas el 2%, la compañía se encuentra ubicada en la ciudad de Quito.

El Objeto social de la sociedad es llevar a cabo actividades en el área de Turismo Emisivo tanto como Turismo Receptivo con el fin de sportar al desarrollo econômico del país así como a la creación de fuentes de trabajo, brindando siempre altos estándares de calidad en nuestros servicios.

La vigencia de los nombramientos de presidente y gerente es de 2 años, por lo tanto en plenas facultades legales como Gerente General de la empresa Geo Reisen Cia. Ltda. desarrollo el siguiente Informe:

Durante el año 2013 Geo Reisen como apoyo al sector turístico y considerando la disposición presidencial de que el turismo se convierta en la primera apuesta productiva del país como sector clave para la economía nacional, continuó con el desarrollo y promoción de la empresa a través de publicación en páginas de búsqueda por Internet así como asistencia a Ferias Internacionales y visita a clientes en el mercado de Alemania, Austria, Francia, Brasil, India y Australia. Las actividades realizadas durante este año se centran en el ámbito de Turismo Receptivo exclusivamente.

Con respecto a la asistencia de Ferias Internaciones se continuó participando en Feria de ITB Berlin, así como también en el Work Shop organizado por Lan en Australia, ya que es importante continuar con la búsqueda de nuevos clientes potenciales, así como dar seguimiento a cada cliente contactado en ferias anteriores, gracias a esta participación la empresa pudo aumentar su ventas en un 15%, con respecto a las ventas del año anterior.

En el 2013 también se continúo con la promoción en el mercado de Brasil considerando que el Ministerio de Turismo del Ecuador ha definido este destino como uno de los estratégicos para la inversión por lo que en conjunto con las labores que realice el Ministerio se espera continuar obteniendo mejores resultados, sin embargo para el año 2013, no existió crecimiento en monto de ventas, pero se pudo mantener el valor vendido en el 2012, pero con el 2% más en rentabilidad, gracias a negociaciones con proveedores para obtener mejor tarifas.

Cabe recalcar que la asistencia a ferias internacionales ha dado como resultado el fortalecimiento de la imagen de la empresa frente a los proveedores y competencia del mercado.

Adicional a lo indicado anteriormente en el año 2013, también se trabajó en un Plan Estratégico con una proyección a 5 años lo cual nos permitió identificar lo siguiente:

- 1. Fortalezas, Amenazas, Oportunidades y Debilidades
- 2. Valores, Misión y Visión
- 3. Objetivos Estratégicos por Área Clave
- 4. Evaluar las competencias del Personal
- Procesos Departamentales.

En base a este trabajo para el año 2014, se tiene claramente definido el trabajo a realizar para la consecución de los objetivos que detallo a continuación:

PERSPECTIVA	AREA CLAVE DE RESULTADO (OBJETIVO ESTRATEGICO)	RETO (OBJETIVO FUNCIONAL)	INDICADOR
FINANCIERA	Empresa rentable	Retorno sobre la inversión	ROI
		Mantener un Flujo de Electivo positivo	Flujo de Caja
		Mejorar el Índice de Rentabilidad Neta	Utilidad Neta
		Mantener un nivel de costos competitivos	Costo Competitivo
		Mejorar la participación de la empresa en el mercado	Ventas por Mercado
	Efectividad en la inversión	Generar Rentabilidad en Inversiones	Rentabilidad de la Inversión
CLIENTE MERCADO	Productos innovadores	Desarrollar nuevos productos	Nuevos Productos
	Confiabilidad	Mejorar el Indice de Satisfacción del Cliente con nuestros servicios	Índice de Satisfacción
	THE PERSON NAMED IN COLUMN TWO IS NOT THE PERSON NAMED IN COLUMN TWO IS NAMED IN COLUMN TW	Contribuir a la rentabilidad de los negocios de nuestros clientes	Satisfacción del Cliente
			Fidelidad del Cliente
	Profesionalismo	Cumplir lo acordado con el cliente	Índice de Cumplimiento de Ofertas
PROCESOS INTERNOS	Promoción	Mejorar el posicionamiento de la empresa	Índice de posicionamiento en e Mercado
	Ventas	Incrementar el porcentaje de confirmación de los pedidos	Índica de Confirmación, y evaluación de pedidos
	Operaciones	Operar con cero errores	Cero errores
	Wasan and a second	Solucionar con efectividad y rapidez cualquier eventualidad.	Velocidad de respuesta en la solución
	Calidad total	Implementar un sistema de calidad total en todos los procesos	Índices de procesos mejorados
INNOVACIÓN Y APRENDIZAJE	Innovación Continua	Desarrollar un sistema de Innovación en áreas productivas y de apoyo	ideas creativas implementadas
	Trabajo en equipo	Garantizar la integración de todos los miembros de la empresa en un equipo	Trabajo en equipo
	Empoderamiento	Desarrollar un modelo de empoderamiento en todas las áreas	Decisiones efectivas
	Equipo Humano competente y productivo	Desarrollar un programa de capacitación continua	Mivel de Capacitacion
	Buen ambienta laboral	Mejorar el clima laboral	Índice de clima laboral
	Uso de tecnologia	Mantener la tecnología necesaria para ser competitivos y productivos	Tecnologia disponibie

Al presente informe, adjunto al Balance de Situación cerrado al 31 de diciembre del 2013, pongo a conocimiento de la Junta para su aprobación. Cualquier duda o aclaración que se requiera estaré gustoso en atenderla. Además quiero comunicar a la Junta mi agradecimiento a la confianza que he recibido durante este ejercicio económico.

Quito, 14 de Abril del 2014

Cordialmente,

Fernanda Machado

Gerente General

GEO REISEN CIA L'IDA