

INFORME ECONOMICO DE GERENCIA PALMARVOYAGES CIA.LTDA.

SEÑORES SOCIOS DE PALMARVOYAGES CIA.LTDA. con fecha **12 de Abril del 2016**, se pone en conocimiento de los socios el correspondiente balance del periodo **01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015**, informando sobre el desarrollo de las diferentes actividades y/o servicios de la empresa que ha realizado durante todo este año, el mismo que **NO** ha sido favorable debido a varios factores:

El balance arroja una **PÉRDIDA** considerable de **USD\$ 11.965,14** (Once mil novecientos sesenta y cinco con 14/100 dólares) durante el periodo **del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015**; por lo que a continuación explicamos las razones y causas de esta pérdida:

1. **PALMARVOYAGES CIA.LTDA.** al ser una Agencia de Viajes y Operadora de Turismo con licencia IATA, hemos generado ingresos por comisión en la emisión de boletos aéreos nacionales e internacionales que representan el **30%** de ventas durante este año, a pesar de sus esfuerzos y seguir con la gran competencia legal en general que tenemos en nuestro país con todas las agencias de viajes, mayoristas de turismo, internet, aerolíneas que venden directamente a los clientes, no hemos logrado solventar un ingreso superior, adicional a este inconveniente afrontamos la suspensión de la IATA en el mes de noviembre del 2015, y ya no podemos emitir boletos aéreos directamente a través del BSP; este acontecimiento fue debido a venta de boletos aéreos a instituciones públicas, las mismas que se han demorado en pagarnos más de 45 días plazo, sin que la empresa haya otorgado este crédito, sino que ellos comenzaron a pagar de esta forma por su iliquidez, a pesar de toda la insistencia realizada por nuestra tesorería. En el mes de noviembre del 2015 se bloquearon los créditos en los bancos y por ende no hemos logrado obtener crédito para poder tener liquidez y solventar algunos gastos.
2. En cuanto al Turismo Receptivo este departamento ha realizado un esfuerzo extraordinario ya que hemos participado en la Feria de Turismo de Montreal, realizando una buena promoción los contactos de la feria fueron muchos pero no hemos logrado salir hasta el momento ya que el dólar americano es más alto que el canadiense por ende nos a limitado montones de ventas, y estas eran necesarias para cubrir todos los costos y gastos de la empresa, pero no hemos logrado cumplir nuestra meta de ventas por ende el porcentaje de ventas de Turismo Receptivo fueron del **70%**, y en especial clientela de **ITALIA**, insistimos que hay mucha competencia legal en todo sentido, ya que hemos constatado

que operadores de turismo de Galápagos venden sus servicios más baratos a la clientela directa por medio de Internet, y sus promociones de último momento.

3. La baja considerable de la clientela extranjera, de receptivo desde hace meses por la crisis en Europa y América del Norte, (por la crisis económica, la invasión de miles de inmigrantes de medio oriente, los atentados terroristas, la devaluación de las monedas en relación al dólar que sufren etc.)
4. En consecuencia la economía del país está todavía perjudicando enormemente en el desarrollo del Turismo a pesar de las campañas publicitarias que realizamos a nivel nacional e internacional.

Por lo tanto seguimos en la espera de nuevas perspectivas para el año 2016, que el **ECUADOR** alcance la promoción turística a nivel internacional por parte del Ministerio de Turismo del Ecuador, que siga trabajando arduamente, ya que necesitamos de su apoyo, hemos logrado implementar nuevas opciones de promoción internacional elaborando nuestras páginas webs en español, inglés, y francés

Atentamente,


Dominique Olivares Legros
GERENTE GENERAL