

Quito, abril 15 de 2016

Señores  
SOCIOS  
DYNAMIC MOBILITY AUTOMOTRIZ  
Ciudad.-

Señores Socios:

En mi calidad de Gerente General de la Compañía presento a Ustedes un informe sobre la situación económica y financiera de la compañía al 31 de Diciembre de 2015, el mismo que pongo a consideración de los señores socios. Acompaño a este informe e Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias de la Compañía.

El año 2015 fue en general un año difícil para la coyuntura económica del país. La implementación de salvaguardias freno en forma drástica las importaciones como consecuencia de la falta de demanda de los productos que distribuimos. Pese a que limitamos nuestro margen de utilidad para no encarecer nuestros productos, las ventas decrecieron fuertemente a partir del mes de junio. La estrategia adoptada por nuestros compradores fue adquirir cantidades mínimas de productos, y dejar que DMA maneje los inventarios. No pudimos crecer en número de clientes, pues 2 de nuestros compradores han dejado de hacerlo y para el año 2016 estamos incorporando a SERVICIOS AUTOMOTRICES SERAUTOTAL (AUTOMAX) como cliente.

Solo hemos realizado 2 importaciones en el año, la una relacionada a los artículos de seguridad automotriz, y la segunda con 2 máquinas que esperamos comercializarlas en los sectores florícolas para atar bunch de flores.

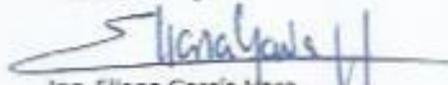
Lo indicado anteriormente se traduce en una disminución de más del 50% en las ventas con relación al año 2014, por tanto las utilidades generadas en ventas no alcanzan a cubrir los gastos operativos y administrativos de la compañía, habiéndose producido una pérdida de muy importante para el patrimonio de la compañía.

Vemos una coyuntura muy difícil para el 2016, que debemos enfrentarla con el apoyo de los socios y cambiando el enfoque del negocio de la compañía, para lo cual se sugiere lo siguiente

- capitalizar la compañía tomando los recursos de Utilidades de ejercicios anteriores
- urgente diseño de la página web e integración a las páginas de redes sociales para realizar ventas directas.
- publicitar nuestros productos por medio de publitreportajes en la Revista Carburando en Quito y en la correspondiente del Universo en Guayaquil.
- retomar las visitas a distribuidores de automotores.
- buscar nuevas líneas de negocios.

Hemos cumplido con nuestros proveedores y estamos al día con nuestras obligaciones fiscales y laborales.

Atentamente,

  
Ing. Elana García Hero  
Gerente General