

Cuenca 28 de Abril 2010

INFORME DE GERENCIA

NEOCAMIONES S.A.

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales vigentes, presento a Ustedes el informe anual de Administración de la compañía NEOCAMIONES S.A correspondiente al ejercicio económico 2009:

2. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO

Los resultados positivos obtenidos en el 2008, fueron perdiendo fuerza por el poco enfoque dado a la venta de vehículos en el 2009, por esta razón la empresa se dedicó únicamente a la venta de repuestos y servicios, de todos los vehículos vendidos en años anteriores.

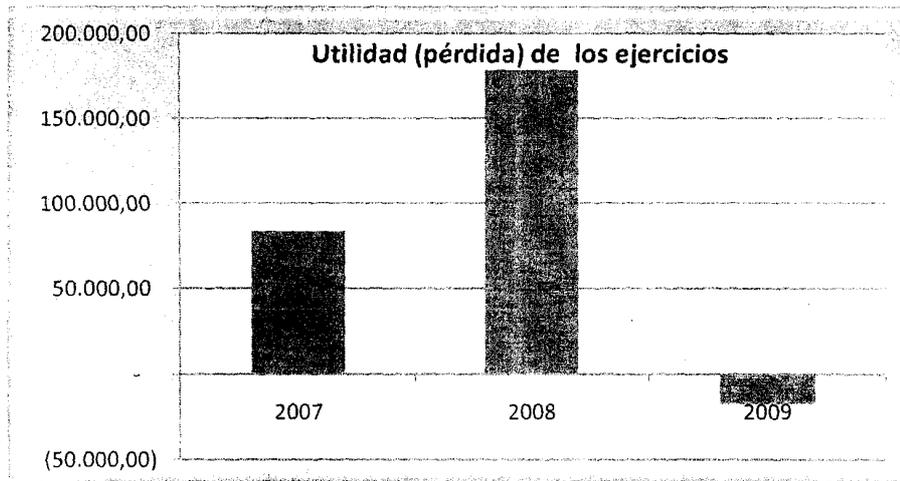
3. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE:

Con relación al ejercicio anterior es importante notar la eliminación del rubro de venta de vehículos en los estados financieros, por lo cual en general se obtuvo un volumen menor de ventas. En los rubros de venta de repuestos y ventas de servicios, con respecto al 2008 existió una contracción del 73% y 42% respectivamente

(Expresado en dólares)

Ingresos por ventas	217,094.59
Ventas de Repuestos	169,641.29
Ventas de Servicios	93,893.07
Descuentos en ventas	(46,437.12)
Costo de ventas	150,538.23
Margen Bruto	66,556.36
Gastos de Operación	55,999.71
Gastos No deducibles	28,114.38
Utilidad (pérdida) contable antes de Participación de Empleados e Impuesto a la Renta	(17,557.73)

Con relación al ejercicio 2008, los ingresos disminuyeron un 91%, los egresos disminuyeron un 89%, por lo que se obtuvo pérdidas en el ejercicio 2009. El siguiente gráfico ilustra las utilidades/pérdidas de los últimos años.



4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO:

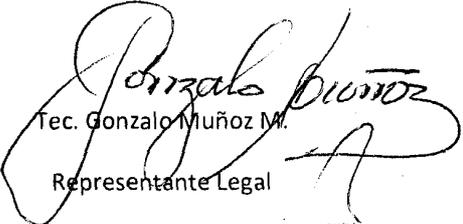
Considerando la posición de NeoCamiones S.A. en el mercado vehicular, la cual ha demostrado resultados positivos en los últimos ejercicios, y tuvo un traspíe en el actual, por lo cual las recomendaciones más importantes para el siguiente ejercicio son:

- Establecer adecuadas políticas de administración de la empresa y reducción de costos.
- Enfocar las ventas del próximo ejercicio en licitaciones, ventas de alto volumen y alto margen.
- Fortalecerse de las relaciones comerciales y buscar sinergias que fortalezcan el negocio.
- Ampliar la cobertura geográfica en amplitud y alcance, con la creación de una nueva agencia que de al consumidor mayores opciones de elección y mayor cercanía a nuestras agencias.
- Renovar y mantener las líneas de crédito con las instituciones financieras, que permitirán contar con un mayor capital de trabajo necesario para la adquisición de equipos e infraestructura fundamental para la continuidad del negocio.
- Invertir en capacitación para el personal y en herramientas de acceso a los sistemas tecnológicos adecuados para mejorar los procesos y obtener una disminución en los tiempos de espera de los clientes.
- Realizar un incremento del capital suscrito y pagado que nos permita dar una mejor imagen a las instituciones financieras.

5. AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer de manera muy especial el apoyo de los accionistas, que a pesar de los momentos difíciles que han surgido en esta compañía, nos dan su apoyo incondicional. Agradezco también a nuestros proveedores y socios de negocio que han contribuido a la conformación de la base actual de clientes y a conseguir una capacidad de provisión de soluciones integrales gracias a las fortalezas de cada uno.

Atentamente,


Tec. Gonzalo Muñoz M.
Representante Legal

NEOCAMIONES S.A.