INFORME DEL COMISARIO

A la Junta General de Accionistas de NEOTRUCK S.A.

En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley de Compañías, las disposiciones de la Superintendencia de Compañías que se refieren a las obligaciones de los Comisarios y a la nominación como Comisario Principal que me hiciera la Junta General de Accionistas, rindo a ustedes mi informe y opinión sobre la razonabilidad y suficiencia de la información que ha presentado la Administración en relación con la marcha de la Compañía por el año terminado el 31 de Diciembre de 2013.

He obtenido de los administradores toda la información sobre las operaciones, documentación y registros que juzgué necesario investigar. Así mismo, he revisado el Balance General de NEOTRUCK S.A. al 31 de Diciembre de 2013 y sus correspondientes estados de resultados, de patrimonio de los accionistas y de flujo de efectivo por el año terminado en esa fecha, sobre los cuales procedo a rendir este informe:

La administración de la Compañía ha cumplido con las disposiciones de la Junta General y del Directorio emitidas durante el año 2013, así como las normas legales vigentes, para la constitución de la misma.

Las convocatorias a la Junta General de Accionistas, se realizaron de conformidad con las disposiciones societarias vigentes.

Los expedientes de las Juntas Generales, se conservan de acuerdo con la Ley, así como la lista de asistentes.

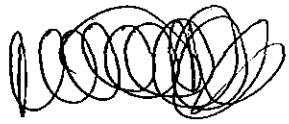
El año se caracterizó por el no registro de operaciones la empresa; la compañía fue constituida el 15 de Julio del 2011 por lo que no se puedo concretar ninguna operación para el normal funcionamiento, este tiempo lo dedico exclusivamente para definir bien la parte administrativa de la empresa y elaboración de nuevos proyectos.

El ingreso y el gasto es reconocido cuando el riesgo y los beneficios significativos de propiedad han sido transferidos al comprador, las ventas anuales ascienden a $ 2,314,004.13, y los gastos cuyo monto es $ 2,167,413.57, las ventas que se efectuaron fue producto de las ventas de vehículos y asesoría brindada a los diferentes clientes. En cuanto a los costos y gastos el valor más representativo corresponde a la compra de vehículos nuestro único proveedor que representa más del noventa por ciento de la actividad de la compañía.

La utilidad de la compañía asciende a $ 146,590.56. Como acciones a tomar estamos ejecutando estrategias para lograr la expansión y crecimiento del negocio, incrementar el volumen de ventas anual y posicionar mejor la imagen de la empresa (en el mercado), si estos objetivos se cumplen obtendremos beneficios que nos permitan reinvertir en nuevas oportunidades comerciales, generar dinero en efectivo que nos permita más flexibilidad en

el negocio y consecuentemente el logro de los objetivos. Crecer ofreciendo de manera continua productos útiles y significativos, proporcionando servicios y soluciones a los mercados en los que ya realizamos actividades empresariales y también extender nuestro mercado hacia nuevas áreas que puedan construirse con nuestra tecnología, capacidad e interés por nuestros clientes, proporcionar a los empleados oportunidades de trabajo basadas en el rendimiento.

La continuación de nuestro éxito depende del aumento de la lealtad de nuestros clientes. El escuchar atentamente a los clientes para entender realmente sus necesidades porque para nuestra empresa es esencial proporcionar soluciones que se traduzcan en éxito para así lograr la lealtad de nuestros clientes y el costo total competitivo de lo vehículos, la calidad, inventiva y la manera en la que realizamos las actividades empresariales hacen que nos ganemos la lealtad de nuestros clientes.



Henry Wheeler
Comisario Principal

Cuenca, 15 de Abril del 2014.