

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO**  
**DE LA COMPAÑÍA C.A.G. MOYA BACA CIA. LTDA.**  
**A LA JUNTA GENERAL SOBRE LA OPERACIÓN DURANTE EL EJERCICIO**  
**ECONOMICO 2017**

Señores socios reciban con un cordial saludo. Me corresponde informarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración han estado y están encaminadas al logro integral del “objeto social” de C.A.G. MOYA BACA CIA. LTDA. Definido en el estatuto vigente y en los reglamentos. Doy fe de su cumplimiento.

**LA EMPRESA**

**ASPECTOS COMERCIALES**

En el período 2017 la empresa comienza con el reto recomendado por PWC en noviembre de 2016 sobre recuperar el objetivo comercial centralizado en la venta de neumáticos, pero sin descuidar los ingresos obtenidos por los demás artículos y en servicios de taller.

Para los servicios de taller comenzamos con eliminar los que demandaban mucho tiempo debido a su complejidad dentro del Mantenimiento Vehicular Preventivo para lograr mayor eficiencia, agilidad y rapidez dentro del Centros de Servicio; es decir creamos un portafolio más manejable para los Centros de Servicio. Mantuvimos todo lo logrado con procesos de taller tanto en el área técnica como en la de asesoría; estrategias que buscan reconocimiento de nuestros clientes en términos de garantía, buen servicio y experiencia.

Con este objetivo llantero Moya Baca aumenta en unidades totales de llantas en un 31.4% ante el 2016 (18.556 vs 14.122) y aumento en margen bruto de 28% contra el año anterior (\$438.362 vs \$340.660). Podría decirse que el 95% de las promociones realizadas en el 2017 fueron para neumáticos y apalancadas totalmente en nuestro mayor proveedor Continental. Se mejora el canal de ventas de subdistribución con el apoyo de nuestro proveedor atacando a Concesionarios de Vehículos de alta gama, eliminando el riesgo de cartera y cuidando de cierta manera el descuento excesivo típico de este canal por tratarse de una nueva clase de clientes especiales; se consigue ventas por \$194.435 vs \$20.888 del año anterior

Se mantiene la estructura de gestión comercial, con la subdivisión para licitaciones públicas debido a la importancia de las oportunidades de años anteriores en la realización de negocios con entidades gubernamentales, existió un cambio en la política de este segmento por parte de Continental, la cual consiste en que todas las negociaciones de SERCOP por medio del catálogo virtual se lo realiza directamente con fábrica y esta será

la que dispondrá quien será el adjudicado/reconocido para ganar su comisión, NO así la venta real. Esto tiene como objeto proteger a los distribuidores de mantener una cartera fuerte con el Estado sin que afecte a su capital de trabajo; prestando nuestra infraestructura para esta estrategia conjunta, se obtuvo \$73.364 por N/C directas de este canal. Respecto de las licitaciones a través de INCOP es importante mencionar que los Importadores de Llantas están directamente involucrados en estas invitaciones; ya para año el 2017 se vio afectado el proceso de acuerdo con estos canales para entrar en conjunto a los procesos. Se estima que en el 2018 será más difícil aún y por ello habrá una gran dependencia de las asignaciones que Erco nos otorgue. Este último hace referencia al nivel de servicio otorgado por parte nuestra y también por la gestión de cobranzas.

En el área corporativa, aumenta en ventas en un 18.9% (\$833M vs 708M) pero en margen existe un incremento del margen bruto en un 8%. Se realizó un nuevo esquema de postventa como es la evaluación de nuestros clientes a nuestro servicio, seguimiento de proformas, etc. para la estrategia de mantención de clientes de una manera directa y personalizada.

Además, comenzamos a atacar por medio de campañas a asociaciones de empleados, o colaboradores de nuestros clientes empresariales trasladándoles beneficios en precios de productos y servicios que brinda Moya Baca.

Se incrementa nuestra actividad en redes sociales, APP, recursos de comunicación y promoción para nuestra marca.

Introducimos un asesor directo para nuestros canales digitales MOYA BACA en el mes de Junio para mejorar el servicio con una estrategia comercial de personalización directa en atención. Estos canales informáticos mantuvieron ventas de \$40,518 en el último semestre del 2017.

Nuestra postventa se ha sistematizado por medio de un sistema en línea (SURVEYMONKEY) para evaluar nuestros servicios, atención a nuestros clientes y también conocer sus sugerencias.

Las campañas del 2017 fueron mensuales particularmente para neumáticos, aprovechando las publicaciones y promociones de ERCO TIRES, así pudimos mejorar nuestros costes en el rubro de publicidad.

## **ASPECTOS FINANCIEROS**

A fin de dar cumplimiento a las exigencias de la Superintendencia de Compañías, me permito informar lo siguiente:

1. Se cumplió el **21.41%** % del presupuesto de ventas asignado al período fiscal 2017 y se logró el **33.45%** % adicional de la utilidad bruta presupuestada en el mismo período.

2. Se ha cumplido con las resoluciones de la Junta General de Socios de la empresa.
3. No han existido hechos extraordinarios en las áreas administrativa, legal y laboral.
4. La Utilidad contable resultante calculada de acuerdo con las normas legales y tributarias (antes de participación de trabajadores) para el ejercicio fiscal 2017 es de US \$89,705.0300/100 dólares de US). Durante el período 2017 la empresa tuvo ventas netas por USD \$ 3,193,129.27
5. Las perspectivas de la empresa hacia el año 2017 están enfocadas en las estrategias discutidas con PWC para ponerlas en práctica de manera urgente.
6. No hubo gestiones importantes respecto del patrimonio que se deban mencionar.

A continuación el P&G resumido del año 2017 comparado con el año 2016

Las ventas netas han incrementado en relación al 2016 en US\$ 466,994.86

Los gastos se disminuyeron en relación al 2016 en US\$ 33,333.63

Lo que nos ha conllevado a una obtener una utilidad en el año 2017 de US\$ 89,705.03

	dic-17	dic-16	VARIACION
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>(3,193,129.27)</b>	<b>(2,726,134.41)</b>	<b>(466,994.86)</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>(203,777.06)</b>	<b>(176,851.34)</b>	<b>(26,925.72)</b>
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>2,304,378.60</b>	<b>1,886,133.19</b>	<b>418,245.41</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>(1,092,527.73)</b>	<b>(1,016,852.56)</b>	<b>(75,675.17)</b>

<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>1,002,822.70</b>	<b>1,036,156.33</b>	<b>(33,333.63)</b>
GASTO DE PERSONAL	498,077.42	515,132.27	-17,054.85
DEPRECIACIONES	18,888.42	17,703.36	1,185.06
ARRIENDO LOCALES	30,721.52	31,564.40	-842.88
SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	109,726.00	130,768.00	-21,042.00
GASTOS VARIOS DE OPERACIÓN	221,118.01	231,293.01	-10,175.00
GASTOS BANCARIOS	95,395.71	87,277.72	8,117.99
OTROS GASTOS	28,895.62	22,417.57	6,478.05

<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>(89,705.03)</b>	<b>19,303.77</b>	<b>(109,008.80)</b>
----------------------	--------------------	------------------	---------------------

Atentamente,

  
 ING. SANTIAGO SERRANO  
 REPRESENTANTE LEGAL

CENTRO AUTOMOTRIZ GUSTAVO MOYABACA CIA.LTDA.