

**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 2012**

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, lo cual es altamente satisfactorio.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

2012 fue un año favorable para el Ecuador, la Economía dependió principalmente del Gasto e Inversión pública. El presupuesto General del Estado para el año 2012 fue de \$26,000 millones aproximadamente. La balanza comercial cerró en negativo, sin embargo, El Ecuador posee índices macroeconómicos saludables lo cual le permitirá al país encontrar las fuentes de financiamiento necesarias para financiar el presupuesto general del estado, es por eso que se encuentra al final del 2012 dentro de las 100 economías mundiales (puesto 86)

La CEPAL estima que la economía creció el 4,5% en 2012, el Banco Mundial el 4,0%.

Este crecimiento estuvo dado principalmente por un crecimiento en el sector de la construcción (14%), Financiero (3.54%), Comercio (6.54%) e industria (9%). El nivel de desempleo se mantendrá en niveles entre el 6% y 5%. Sin embargo este índice muestra ciertas incongruencias en su manera de reporte. Es importante notar que para el año 2012 el crecimiento del Ecuador se basó principalmente en el crecimiento del consumo y demanda interna.

Se prevé que la creación de nuevos negocios sea mínima debido a la falta de inversión extranjera, capital semilla y seguridad jurídica. El Ecuador ve con duda la capacidad de reducir considerablemente su índice de desempleo a través de la generación de nuevas actividades productivas.

La falta de generación de empleo acompañado de un alto nivel de circulante hará que las expectativas inflacionarias se incrementen a niveles del 5% y 6% para el año 2013. Por ende, el año 2012 fue un año importante de crecimiento para el país, sin embargo a más largo plazo el crecimiento económico deberá obligatoriamente trasladarse en su manejo al sector privado. Factores claves para este traslado serán los créditos que el país tenga, producto de las inversiones realizadas en infraestructura, educación y seguridad legal.

La más reciente previsión revisa a la baja las expectativas de crecimiento económico, en medio punto del PIB para el 2013, a 4,0%. Esto significa una fuerte pérdida de 3 puntos porcentuales en relación al crecimiento de 2011, y un 0,8 de punto en el año siguiente.

FINANCIERO

La inflación en el Ecuador cerró en 2012 en 4.16%, es decir menor a la del 2011 que fue de 5,5%.

Tasa de Interés Activa 8.17%

Tasa de Interés Pasiva 4.53%

La tasa para el crédito de consumo máxima se mantuvo en: 16.30%.

**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 2012**

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, lo cual es altamente satisfactorio.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

2012 fue un año favorable para el Ecuador, la Economía dependió principalmente del Gasto e Inversión pública. El presupuesto General del Estado para el año 2012 fue de \$26,000 millones aproximadamente. La balanza comercial cerró en negativo, sin embargo, El Ecuador posee índices macroeconómicos saludables lo cual le permitirá al país encontrar las fuentes de financiamiento necesarias para financiar el presupuesto general del estado, es por eso que se encuentra al final del 2012 dentro de las 100 economías mundiales (puesto 86)

La CEPAL estima que la economía creció el 4,5% en 2012, el Banco Mundial el 4,0%.

Este crecimiento estuvo dado principalmente por un crecimiento en el sector de la construcción (14%), Financiero (3.54%), Comercio (6.54%) e industria (9%). El nivel de desempleo se mantendrá en niveles entre el 6% y 5%. Sin embargo este índice muestra ciertas incongruencias en su manera de reporte. Es importante notar que para el año 2012 el crecimiento del Ecuador se basó principalmente en el crecimiento del consumo y demanda interna.

Se prevé que la creación de nuevos negocios sea mínima debido a la falta de inversión extranjera, capital semilla y seguridad jurídica. El Ecuador ve con duda la capacidad de reducir considerablemente su índice de desempleo a través de la generación de nuevas actividades productivas.

La falta de generación de empleo acompañado de un alto nivel de circulante hará que las expectativas inflacionarias se incrementen a niveles del 5% y 6% para el año 2013. Por ende, el año 2012 fue un año importante de crecimiento para el país, sin embargo a más largo plazo el crecimiento económico deberá obligatoriamente trasladarse en su manejo al sector privado. Factores claves para este traslado serán los créditos que el país tenga, producto de las inversiones realizadas en infraestructura, educación y seguridad legal.

La más reciente previsión revisa a la baja las expectativas de crecimiento económico, en medio punto del PIB para el 2013, a 4,0%. Esto significa una fuerte pérdida de 3 puntos porcentuales en relación al crecimiento de 2011, y un 0,8 de punto en el año siguiente.

FINANCIERO

La inflación en el Ecuador cerró en 2012 en 4.16%, es decir menor a la del 2011 que fue de 5,5%.

Tasa de Interés Activa 8.17%

Tasa de Interés Pasiva 4.53%

La tasa para el crédito de consumo máxima se mantuvo en: 16.30%.

CONSTRUCCION

Es la cara visible de una de las actividades más dinámicas de la economía ecuatoriana, que aporta con un 10% a la estructura productiva del país, y ha crecido mínimo a 5% anual en los últimos cinco años, y en los años 2008 y 2011 a nada menos del 14% anual. Crecimiento muy importante si se ve que, en todos los años del último quinquenio, la construcción ha superado con mucho la tasa de crecimiento del PIB (15.5% vs 6.5%) constituyéndose en uno de los puntales de la economía no petrolera del país.

MANUFACTURERA/INDUSTRIAL

La producción manufacturera industrial registró un crecimiento anual del 6.8%, este mismo corresponde especialmente a los sectores de bebidas en un 21,9%, maquinarias y equipo en un 21,8%, camarón en un 16,9%, transporte 15.7%, manufacturas 9,3%, lácteos 7,3%, entre otros.

La aplicación de las políticas públicas han permitido además que las exportaciones no tradicionales entre enero y octubre del 2012, crezcan en un 15%, equivalente a 589 millones de dólares, en relación a similar período del 2011, pasando de 3.999.505 a 4.589.249 millones de dólares en el 2012. En este segmento se destacan los sectores minero, abacá, químicos y fármacos, elaborados del mar, vehículos, maderas terciadas y prensadas, otras manufacturas de metal y otros.

SECTOR AUTOMOTRIZ

Nuestra empresa está ligada íntimamente con este sector. En el año 2012, el sector automotor en vehículos livianos disminuyó sus ventas en unidades a 102.031 de 127.158 del 2011 es decir una reducción del 19.76%.

De acuerdo a la composición de la venta de vehículos livianos se mantiene el liderazgo de automóviles (49%), camioneta (21%), SUV (25%) y van (5%).

Según la participación de mercado la marca Chevrolet es la primera del mercado con 46%, seguida de Hyndai 10%, Kia 8% entre los más importantes. El grupo de marcas que han sufrido una disminución en su participación son Mazda, Renault y Volkswagen de 11.733 unidades (2011) a 7.534 unidades (2012): - 36%. Las marcas asiáticas como Greatwall y Chery incrementaron sus ventas en 1000 unidades más y hoy en día tienen una participación de mercado correspondiente al 4%.

Dentro de este contexto nuestro mayor proveedor de productos, Continental Tire Andina (antes ERCO) y Erco Parts Trading S.A., mantiene su participación de mercado al 40% en el segmento PLT y con el 28% en el segmento CVT. Las importaciones de llantas disminuyen en un 5% es decir de 1'425.082 (2011) a 1'353.848 (2012).

LA EMPRESA

ASPECTOS COMERCIALES

El año 2012 se le deberá considerar de ahora en adelante trascendental para Moya Baca debido a que cumplió 50 años de trayectoria. Durante este largo tiempo se ha logrado mantener el legado de servicio de su fundador en términos de eficiencia, innovación, garantía hacia nuestros clientes.

Puntualmente en este período 2012 la empresa empodera el esquema y estructura de gestión comercial, en el área corporativa adicionando una subdivisión para la sub-distribución y un asistente corporativo. Se mantiene además el esquema en Tecnicentros apoyados totalmente al área de mercadeo, dedicada al desarrollo de planes de acción destinados a cumplir los presupuestos y actividades planteadas a inicios del año en el Plan de Marketing, pero eliminando de forma importante las inversiones en publicidad masiva.

Este plan mantuvo la filosofía de años anteriores: Crear una relación más cercana a los clientes a través de inteligencia de información. La atención a toda clase de clientes: finales, corporativos y sub-distribución con diferentes estrategias comerciales fue trascendental en la gestión del 2012. El segmento de clientes finales se midió permanentemente con los programas de recordación/fidelización vía sms, calificación de clientes por local a través de encuestas, buzón de sugerencias, evaluaciones mensuales con relación a las sugerencias propias de clientes, comités de ventas. También se desarrolló un nuevo canal de internet para compras en línea; se realizó un convenio en Mercado Libre como un nuevo canal de venta de llantas y, para el segmento de sub-distribución se mejoró la atención mediante la contratación de un asesor con mejor experiencia. Se implementaron interesantes esquemas de incentivos dirigidos a mejorar las ventas y el trabajo en equipo. Se hicieron campañas comerciales puntuales durante el 2012, pero se destacan tres en particular:

1. En el mes de junio se realizó la campaña “50% de descuento en servicios por aniversario” el plan comercial previo al lanzamiento de esta campaña era un cambio de nuestro logo institucional incorporando nuestros 50 años, aprovechar un rejuvenecimiento de nuestra imagen en los tecnicentros, conjuntamente con Continental por medio de una campaña de medios comunicar este logro como reconocimiento en el mercado automotriz y otorgar el descuento adicional en nuestros combos de servicios tradicionales y en llantas a nuestros clientes. El resultado de la campaña puntualmente en ventas fue un incremento en US\$ del 12% en servicios y 25% en productos con relación al promedio del año.
2. Desde el 1 de julio al 31 de agosto se lanzó la campaña promocional: “PROMOVERANO” que entregaba al consumidor una promoción en servicios en nuestro combo frenos (alineación, balanceo y ABC de frenos) por un valor de \$36,66 + i.v.a y además una promoción con 12 meses sin intereses en llantas seleccionadas. El objetivo era cerrar el círculo entre servicios y productos relacionados con la época de vacaciones. Las ventas en unidades obtienen un incremento del 7% con relación al 2010 (\$525.905 vs \$490.675). Con este tipo de campañas Moya Baca deja en claro que no es una empresa únicamente de venta de llantas, sino una empresa dedicada al mantenimiento vehicular.
3. En el mes de Diciembre se lanza la campaña “3X4” en llantas, la misma que tuvo un incremento del 7% en dólares con relación al promedio del año.

4. Es importante mencionar también, que Moya Baca se apoyó en todas las promociones y campañas lanzadas por Continental para su red Ercotires durante el 2012.

Todas estas actividades permitieron tener una tendencia estable en ventas, tanto en productos, como en servicios. A continuación estudio por divisiones comerciales de la empresa con relación al año 2010:

Las unidades de llantas se incrementaron en un 19.73% con relación al año 2011 esto se debió a que mantuvieron estables las ventas en unidades de llantas en tecnicentros, se lograron realizar ventas corporativas importantes, y se dio un gran impulso al negocio de sub-distribución. Se puede recalcar que la actividad comercial mantiene márgenes muy reducidos: el producto de mayor participación (85%) llantas actualmente tiene una gran demanda y competencia con difíciles posibilidades de diferenciación y grandes guerras de precios con márgenes brutos de 15%. Los comités mensuales de ventas que analizan toda esta información fueron claves en los resultados, ya que permitieron hacer ajustes y correcciones inmediatas y en el camino dentro de las posibilidades otorgadas por el mercado.

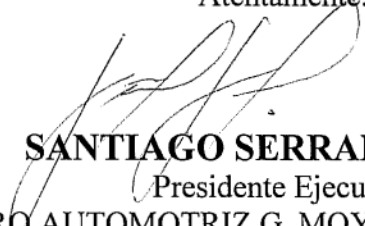
Todos estos sucesos dieron un resultado final que logró superar los objetivos planteados para el año 2012.

ASPECTOS FINANCIEROS

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

1. Se cumplió el 127% del presupuesto de ventas asignado al período fiscal 2012.
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 2012 es de US \$101,141.59 (Ciento un mil ciento cuarenta y uno 59/100 dólares de US). Durante el período 2012 la empresa tuvo ventas netas por USD \$6.098.029,55 (Seis millones noventa y ocho mil veinte y nueve 55/100 Dólares de US).
5. Las perspectivas de la empresa hacia el año 2013 están enfocadas un crecimiento comercial de cobertura, ampliando y reforzando los canales de distribuidores asociados y franquicias y desarrollando esquemas de ventas en línea, impulsando fuertemente el esquema de servicio al cliente que manejan los tecnicentros propios y manteniendo el impulso de las áreas de ventas corporativas, públicas y subdistribución.
6. No hubo gestiones respecto del patrimonio que se deban mencionar.

Atentamente.


SANTIAGO SERRANO MOYA

Presidente Ejecutivo

CENTRO AUTOMOTRIZ G. MOYA BACA CIA. LTDA.