

9/16/35

**INFORME DEL APODERADO GENERAL
DE LA COMPAÑÍA MOYA BACA TIRES S.A.
A LA JUNTA GENERAL SOBRE LA OPERACIÓN DURANTE EL EJERCICIO
ECONOMICO 2008**

Señores Accionistas reciban 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 MOYA BACA TIRES S.A. definido en el estatuto vigente y en los reglamentos. Doy fe de su cumplimiento, lo cual es altamente satisfactorio.

ENTORNO ECONOMICO DEL PAIS

El año 2008 se puede considerar como un año positivo en términos de índices económicos para el País. Esto se evidencia en la comparación del crecimiento económico 2007: 2,5% al 2008: 4,2% (cifras BCE). El crecimiento del PIB en el primer y segundo trimestres fueron del 6,92% y 8,75% respectivamente. Estos datos se sustentan en el crecimiento del sector no petrolero, en el aumento de inversión y en la fortaleza de las exportaciones. Cabe mencionar que un fuerte motor para estos resultados es la gran protagonismo del estado dentro de la economía.

Estos resultados deberían dar señales optimistas para las proyecciones del periodo económico 2009. Lamentablemente en el último trimestre comenzaron a presentarse problemas de trascendencia económica, política y social:

- Caída de los precios del petróleo: Tras lograr un record de \$ 145,31 por barril el 3 de julio del 2008, el precio comenzó a bajar, llegando en septiembre a menos de \$100, consecuencia del crack financiero internacional y el derrumbe de los mercados bursátiles. Si se mantiene la misma tendencia para el año 2009, éste tendría un precio promedio de \$48 por barril, lo que representa menos de \$40 por barril por el crudo ecuatoriano. El petróleo tiene una participación de 60% en el total de exportaciones ecuatorianas lo que representa el 40% de los ingresos fiscales. En consecuencia, la caída del precio del crudo ha afectado a los ingresos gubernamentales de tal manera que las reservas están en un nivel peligrosamente bajo. La cuenta corriente ecuatoriana es muy sensible a estos precios, pero, como en Venezuela, se supone que una caída de las importaciones compense parcialmente el impacto negativo de la cuenta corriente.
- Nueva Constitución: El 25 de julio de 2008 terminó de redactarse el proyecto constitucional preparado por 130 asambleístas elegidos en votación popular, para someterlo en referéndum el 28 de septiembre de 2008. La Nueva Constitución fue aprobada por el pueblo. Con este resultado se crean derechos ilusorios, se refuerza al Estado y se concentra el poder.
- Agresión Colombiana: En marzo el ejercito de la República de Colombia ataca y bombardea un campamento de las FARC ubicado en territorio ecuatoriano. El gobierno del Ecuador considera este ataque como una invasión a la soberanía



nacional y cierra las relaciones diplomáticas y comerciales con el vecino del norte.

- **Control de Importaciones:** Uno de los temas de gran preocupación para el Gobierno es el fuerte desbalance dado por el vertiginoso aumento de las importaciones y el moderado crecimiento del sector exportador. Dicho déficit trepó 76% entre enero y septiembre de 2008 respecto al igual período del año anterior, llegando a un nivel negativo de \$5.226 millones. Es que, en el mismo período, las exportaciones no petroleras crecieron 17,5% y las importaciones no petroleras 41,4%, es decir, a un ritmo de más del doble. El 26 de noviembre el Gobierno anunció la fijación de aranceles con aumento de tarifas a 940 partidas de bienes de consumo como caramelos, celulares, gafas, entre otros. Esta es la receta tradicional para aliviar la salida de dólares por el pago de importaciones y moderar el déficit comercial. En la reforma expedida por el Comexi el 21 de agosto de 2007 se estableció un arancel de cero por ciento a los bienes de capital y materia prima. Actualmente se han realizado 10 etapas adicionales dentro del marco de esta reforma, donde se han tratado 5 mil partidas arancelarias de los sectores productivos como el agrícola, textil, construcción, etc.
- **Aviso de no pago de deuda:** Ningún evento ha podido cerrar tan rápidamente las puertas del financiamiento del país como el anuncio de no pago de la deuda, las calificadoras del riesgo país han degradado el rating ecuatoriano, lo que va a influir en falta de acceso y elevado costo para la obtención de crédito del Estado o del los privados. Esta actitud gubernamental, a la que se añade el incomprensible conflicto con Brasil, deja al Gobierno de la Revolución Ciudadana sin puertas que golpear en caso de que el Ecuador requiera financiamiento si le terminaran los recursos.

FINANCIERO

La inflación del país fue la más alta desde hace 3 años, es decir el 8.83%. Las tasas activas y pasivas referenciales y de consumo se han mantenido por el control que ejerce el Gobierno Central en las instituciones financieras.

CONSTRUCCION

La construcción es el sector que mayor tasa de crecimiento registra (9,53%), manteniendo la tendencia registrada desde el inicio de la dolarización. Con relación al segundo trimestre de 2007, este sector tuvo un repunte del 21,3% gracias en gran proporción al aporte del motor gubernamental.

Según una encuesta realizada a 120 empresas del sector, en el segundo trimestre de 2008, reportan un crecimiento de alrededor del 13%, mientras que el valor total facturado en cada mes, apuntó un 7%.

La producción total de cemento, por ejemplo, se incrementó en 11,11%. La industria cementera, como Holcim, reportó un porcentaje del 11,29% y Lafarge, 18,93%. En términos semestrales, la producción total de cemento del primer semestre de 2008 fue superior en 10,37% respecto a igual período del año anterior

MANUFACTURERA

En el sector de manufacturas, se observa el crecimiento de las industrias de productos de madera (2,35%), producción de químicos, plásticos y cauchos (3,93%), papel e imprentas (5,33%), elaboración de productos de carne y pescado elaborado (2,92%), producción de maquinaria y equipo y material de transporte (7,84%).

SECTOR AUTOMOTRIZ

Nuestra empresa esta ligada íntimamente con este sector. Estadísticamente el sector crece a un ritmo similar que el de la economía y concuerda con los datos expuestos de crecimiento en el Entorno País.

Las ventas de automotores nuevos (livianos y pesados) alcanzaron las 91 963 unidades en el período comprendido entre enero y octubre del 2008, superando las 91 778 que se consiguieron durante todo el 2007. Esto ratifica el buen año que registra el sector a pesar de los inconvenientes surgidos a lo largo de estos 10 meses como la aplicación del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), que en algunos vehículos se aplicó hasta con un 35%.

Las cifras para el cierre del 2008, sin embargo, podrían ser aun mas satisfactorias para el sector pues aún no se ha registrado la facturación de diciembre, periodo en el que según los números existe un movimiento mayor que alcanza un promedio del 30% y que en 2007 llegó hasta el 57% por la aplicación del ICE, que se anunciaba para inicios de enero. Según la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) para fines del 2008 se esperan ventas de hasta 112 mil unidades.

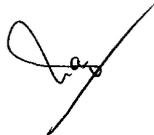
Así en el segmento de vehículos livianos, durante el año 2008 se calculó un promedio de ventas mensuales de 8 031 unidades comparado con 6 781 en 2007. Esto significó un aumento del 18%; mientras que en los vehículos pesados el promedio mensual es de 1 033 cuando el año pasado la cifra no había superado las 961 unidades. Una diferencia cercana al 7%, comparada con el 2008.

En automóviles, el líder en ventas a nivel nacional es Chevrolet, que colocó en el mercado el 51,3% de las unidades seguido de Hyundai con 12,1%, y Toyota con el 6,9% de la repartición.

En camionetas, quien lleva la delantera también es Chevrolet con el 35% de la mano de la conocida Luv D-Max; seguido de Mazda, que tiene un 30,2%, y Toyota, con 20,7%.

En Jeeps 4x4, el líder es Hyundai, con 28,5% del mercado al cual introdujo su modelo estrella Tucson. Le sigue en ventas Chevrolet, con 24,5%, y Suzuki, con 17,75% del mercado. Con estos datos, el parque automotor ecuatoriano cuenta con 1,43 millones de autos de los cuales el 88% son livianos y el 12% pesados.

Dentro de este contexto nuestros mayores proveedores de productos: Compañía Ecuatoriana del Caucho S.A. y Erco Parts Trading S.A. aumentó su participación de mercado del 34,8% en el 2007 al 37% en el 2008, logrando incremento importante en unidades promedio de todas sus categorías de productos del 6%. Esto se debió a un



mejoramiento sustancial del mix de productos de ERCO con marcas como Nanking, Aelous y Bkt.

LA EMPRESA

Durante el año 2008 la empresa continuó con el esquema de gestión comercial implementado desde el 2002, que implica una división comercial y 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.

Este plan mantuvo la filosofía de los años anteriores de crear una relación más cercana a los clientes a través de inteligencia de información y del sistema de fidelización Club de mantenimiento Moya Baca. La atención a los clientes siguió siendo trascendental en la gestión del 2008, misma que fue evaluada con los permanentes programas de posventa que maneja la empresa a través del servicio de call center. Se implementaron interesantes esquemas de incentivos dirigidos a mejorar las ventas y el trabajo en equipo. Se hicieron campañas comerciales puntuales durante el 2008, pero se destacan seis en particular:

1. En el mes de marzo se dio el lanzamiento de la campaña "Los socios del Club de Mantenimiento corren con el mejor descuento", la cual otorgaba el 50% de descuento en los servicios propios Moya Baca. Por su impacto financiero se determinó un máximo de 15 días para este evento. El resultado fue un incremento del 36% frente al promedio de ventas del 2008 en ventas del Club de Mantenimiento Moya Baca. Cabe mencionar que la estrategia comercial para esta campaña era lógicamente lograr una mayor fidelización por parte de clientes finales y recordar mayores beneficios a los socios actuales.
2. En los meses de abril y mayo, conjuntamente con ERCO, se realiza la campaña para el ingreso al mercado de la nueva marca NANKANG para el segmento PLT RADIAL, en la que se regalaba el seguro "Contra Todo" y se otorgaba un crédito de hasta 10 meses sin intereses con tarjeta de crédito. Esta campaña, reforzó la imagen de Moya Baca, relacionada con la innovación de marcas dentro de su mix de productos y recalcar el concepto diferenciador del seguro de llantas.
3. Para incentivar el nuevo producto ABC de motor, en el mes de mayo se realizó en los puntos de venta calificados para brindar este servicio una promoción que consistía en regalar hasta \$10 en la compra de bujías específicamente. Desde el mes descrito alcanzamos un promedio de 58 abc's mensuales, cumpliendo así el objetivo para el 2008.
4. En los meses de junio, julio y agosto se lanzó la campaña promocional: "LA DOBLE PROMO" que entregaba al consumidor una promoservicios en nuestro combo frenos (alineación, balanceo y abc de frenos) por un valor de \$29,40 + i.v.a y además una promollantas la cual otorgaba el plan 10 meses sin intereses con tarjeta de crédito. El objetivo era cerrar el círculo entre servicios y productos relacionados con la época de vacaciones. Se logró incrementar en un 10% el servicio no tradicional de frenos ante el año 2007. 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.
5. Paralelamente con la "Doble Promo", Moya Baca invierte en pautas radiales y banners exteriores para los puntos de venta para el producto "Seguro Contra



Todo", y así aprovechar esta importante herramienta de fidelización y de diferenciación.

6. En el mes de Diciembre, ERCO, con el asesoramiento de Moya Baca, lanza la promoción más importante del año: "El verdadero 3X4", como resultado 55% de incremento con relación a diciembre 2007 en ventas a cliente final.

Todas estas actividades permitieron tener una tendencia estable en ventas, tanto en productos y como en servicios con relación al mercado, pero no así frente a la las unidades del 2.007, que fueron superiores. 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.

El año 2008 se puede resumir con acontecimientos que detallan a continuación:

En el primer trimestre las ventas estuvieron bajo el presupuesto debido a un ambiente de desconcierto por la situación política del país caracterizada por las continuas publicaciones de mandatos por parte de la Asamblea Constituyente, como el Mandato 8; mismo que prohibía la tercerización de personal, los contratos por horas, etc. Se aprueba la Ley de Equidad tributaria.

En el segundo trimestre las ventas mantienen su tendencia a estar bajo el presupuesto, nuevamente existe perturbación sobre temas políticos ya que se finaliza la redacción de la Nueva Constitución. Hasta el mes de abril hubo una falta de liquidez en la empresa debida a los bajos ingresos por ventas del mes de diciembre del 2.007 y del primer trimestre del año 2008, que estuvieron bajo el presupuesto; y también generada por el impacto financiero de la inversión realizada en el Servicio Integral Automotriz.

En el tercer trimestre, hay un incremento importante de ventas puntualmente en el mes de agosto donde se supera al presupuesto en un 10%. El nuevo punto de ventas logra ventas promedio de \$24.500 y el local del Comité del pueblo llega al promedio de \$41.000; superando las expectativas esperadas de los locales mencionados. La liquidez mejora debido a los ingresos por ventas.

En el último trimestre del año existe un incremento importante de ventas. Octubre y diciembre sobrepasan el presupuesto con el 30% y 43% respectivamente; debido a licitaciones importantes y épocas puntuales de alta rotación para cliente final. Cabe mencionar que la especulación frente a posibles incrementos de precios y sobre todo al control de importaciones también fue un importante detonador de ventas en diciembre.

Todas las actividades mencionadas, unas con aportes en mayor grado que otras, dieron un resultado final favorable. Un rubro de suma importancia en el giro del negocio que aportó a esta cifra fue el de bonificaciones por cumplimiento de cupos que paga el proveedor principal Erco. A inicios de año se logró con este proveedor una excelente negociación de niveles de compra, lo que permitió a la empresa alcanzarlos durante casi todo el período.

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

1. Se cumplió el 102% del presupuesto de ventas asignado al período fiscal 2008.

2. Se ha cumplido, a través de las facultades del Apoderado General, con las resoluciones de la Junta General de Accionistas y Directorio emitidas para la Sucursal Ecuador.
3. No han existido hechos extraordinarios en las áreas administrativa, legal y laboral.
4. La utilidad resultante calculada de acuerdo con las normas legales y tributarias para el ejercicio fiscal 2008 es de US \$ 103.901,78 (Ciento tres mil novecientos uno, 54/100). Durante el período 2008 la empresa tuvo ventas netas por por USD \$3'786,217.40 (Tres millones setecientos ochenta y seis mil doscientos diecisiete 40/100 Dólares).
5. Las perspectivas de la empresa hacia el año 2008 están enfocadas en la consolidación del esquema comercial planteado desde el 2002. El permanente control de gastos no efectivos y el enfrentarlos al presupuesto financiero es de suma importancia para lograr los resultados económicos esperados. El Directorio debe tomar un rol protagónico y permanente en la implementación y control del Plan Estratégico y en la vigilancia de resultados.
6. Se amortiza el total de pérdidas acumuladas de años anteriores en la conciliación tributaria. La administración sugiere mantener el monto de utilidades como retenidas a fin de financiar nuevos proyectos de crecimiento.

OTROS INDICADORES

ACTIVOS CORRIENTES TOTALES

Los activos corrientes al 31 de Diciembre del 2008 registraron un valor total de US\$ 977,953.42

PASIVO CORRIENTE

El pasivo corriente año 2008 fue de US \$ 870,447.43

SALDO TOTAL DE CARTERA

La Cartera es el activo más importante de MOYA BACA TIRES S.A., que al finalizar el periodo 2008 re registra un gran total de US \$ 348,434.96.

OBLIGACIONES CON TERCEROS

Corresponden a cuentas por pagar año 2008 US \$ 787,374.06, Obligaciones largo plazo exterior US \$ 124,517.71, Obligaciones largo plazo locales US\$. 91,117.74, 15% Participación Trabajadores US \$ 15.585,27 obligaciones fiscales US \$ 67,488.10 dándonos un valor total de Cuentas por pagar US \$ 1'086,082.88

PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS

El valor del patrimonio de los Accionistas al 31 de diciembre del 2008 se registra un valor US \$ 148,048.58.

Estos indicadores y los otros que se muestran en el informe financiero, determinan una Compañía económicamente estable y sólida, que garantiza a sus Accionistas la

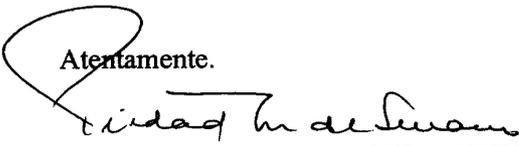


existencia y la permanencia de MOYA BACA TIRES. S.A. en el tiempo, cumpliendo su objeto social.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todos los Accionistas, Ejecutivos, Empleados, trabajadores y demás Colaboradores, su apoyo entusiasta y dedicación responsable, que permitieron el logro de estos resultados positivos.

Atentamente.


MARIA PIEDAD MOYA ALBUJA
Apoderada General
MOYA BACA TIRES S.A.