

**INFORME PARA LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E.MAULME C.A.
POR EL AÑO 2009**

Señores Accionistas:

Cumpliendo con la obligación legal y estatutaria, pongo a su consideración el siguiente Informe correspondiente a la gestión realizada por la Administración de la Compañía, durante el ejercicio del año 2009.

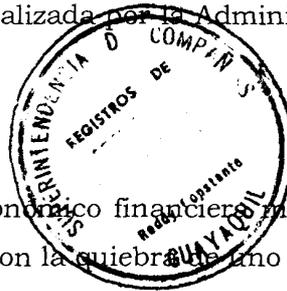
ENTORNO POLITICO ECONOMICO DEL PAIS

El año 2.009 estuvo marcado por una crisis económica financiera mundial, que inició a finales del 2.008 en los Estados Unidos con la quiebra de uno de sus más importantes bancos, luego se extendió a Europa, para desencadenar una ola especulativa a escala global. Algunos de los mercados bursátiles perdieron más del 50% de su valor; el precio del barril de petróleo bajo de más de \$ 140 que llegó a ubicarse en el 2008 a menos de \$ 40 en enero del 2.009; durante el año fue recuperándose el precio y en diciembre cerro en \$ 73 por barril.

En Ecuador por la drástica disminución de ingresos fiscales, debido principalmente a la caída del precio del petróleo, a inicios de año, se especulaba sobre la posibilidad de desdolarizar la economía, que provocó la salida de capitales y luego la adopción de medidas fiscales y arancelarias por parte del Gobierno para corregir los efectos inmediatos de esa crisis.

La balanza comercial se vio afectada por las exportaciones petroleras, pero también por una importante disminución de las exportaciones del sector privado; una de las actividades más afectadas fue la agroindustria.

La reserva monetaria de libre disponibilidad que durante el año 2008 llegó a una cifra record de USD\$ 6.514 millones en agosto y se mantuvo en niveles muy altos, disminuyó drásticamente a USD\$ 4.473 millones en diciembre de ese año y siguió cayendo hasta ubicarse en 2.594 millones en mayo del 2009.



El superávit de la balanza comercial incluido el petróleo, fue deficitario por primera vez en muchos años; este fue el indicador que encendió la alarma en el 2008 y que llevo al Gobierno a adoptar medidas arancelarias para controlar las importaciones. De alguna manera las medidas dieron resultado y a finales de año, se empezaron a desmontar las mismas.

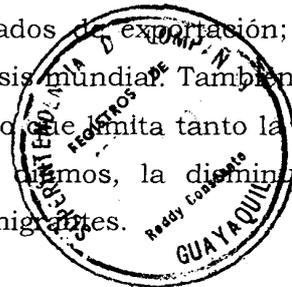
Las remesas que envían los migrantes al país, disminuyeron por segundo año consecutivo, esta vez bajo un 11.6%, de US\$ 2.821 millones en el 2008 a US\$ 2.495 millones en el 2009.

La inflación pasó del 8,83% registrada en 2008, a 4.31% en el 2009, es decir una disminución de 4.52 puntos.

El Índice de Desempleo subió y se ubico en 7.9% en diciembre.

El crecimiento del PIB en el año 2009 fue del 0.98%. Ecuador continúa con las tasas de crecimiento más bajas de la Región.

Los factores que incidieron en este crecimiento tan bajo, fueron principalmente: la disminución del precio del petróleo, la reducción de la demanda por los productos ecuatorianos, en los principales mercados de exportación; el cierre parcial de los mercados financieros debido a la crisis mundial. También afectó el manejo de la deuda externa por parte del Gobierno que limita tanto la inversión pública como la privada. Adicionalmente como vimos, la disminución por segundo año, del valor de remesas que envían los migrantes.



El año pasado continuó la estrategia de Gobierno de hacer un manejo político la fijación de las tasas de interés, subió la tasa pasiva y bajó la activa, disminuyendo el margen de intermediación. Al cierre del año, las tasas fueron las siguientes:

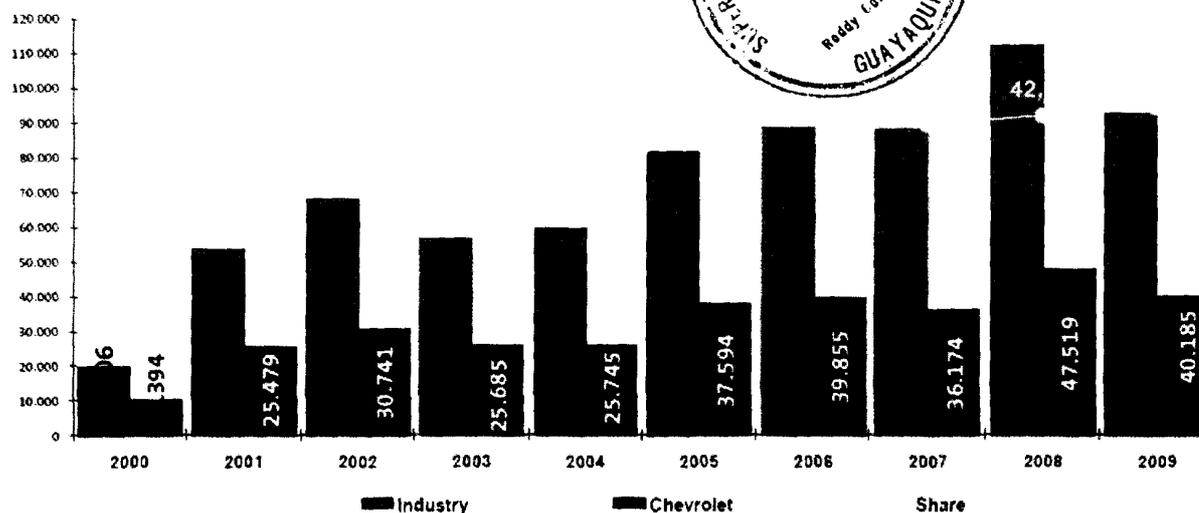
	*DICIEMBRE 2008	*DICIEMBRE 2009
TASA ACTIVA REFERENCIAL	9.14	9.13
TASA PASIVA REFERENCIAL	5.09	5.24

Fuente: Reporte Macroeconómico Mind.

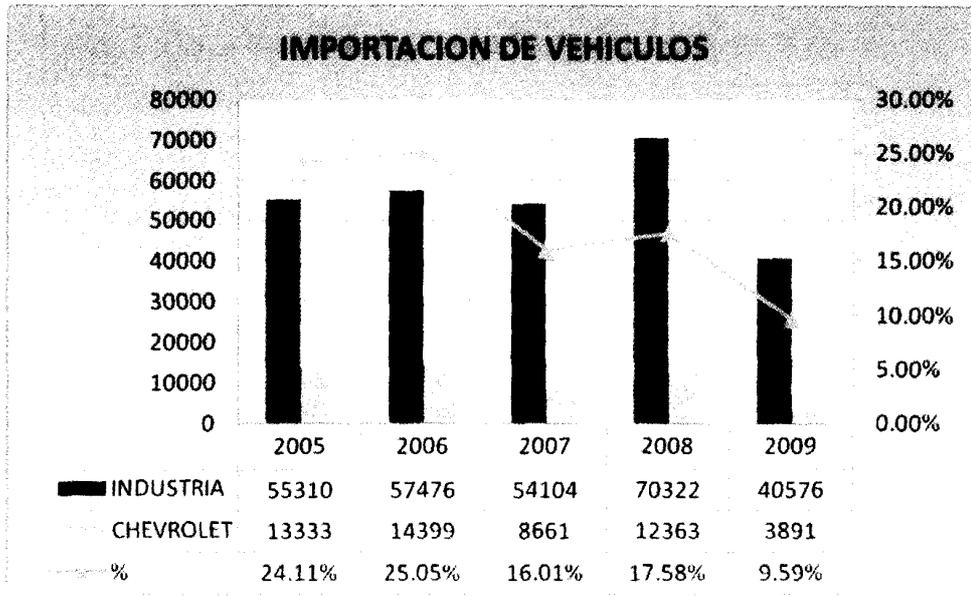
El sistema financiero tuvo un crecimiento de sus depósitos monetarios totales muy importante, subiendo de US\$ 13.328 millones en diciembre a 14.309 en diciembre.

LA INDUSTRIA

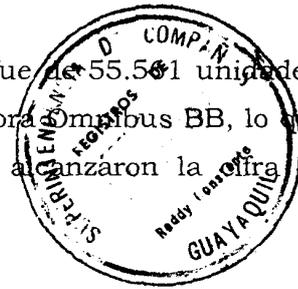
Hasta el 2008, durante los 5 años anteriores, la tendencia de la industria automotriz en Ecuador, había ido en aumento. Recordemos que en el 2008 el mercado de vehículos, tuvo un récord histórico de ventas con 112.599 unidades; para el año 2009 la Industria disminuyó, terminando el año con 92.865 unidades, es decir, un 17.5% menos.



La importación de vehículos bajó con relación al 2008 en un 42.2%, producto de las medidas arancelarias adoptadas por el Gobierno, que incluyó salvaguardias a las importaciones. La participación de la marca Chevrolet en el 2009 fue de apenas un 9,59% en los vehículos importados, como se detalla a continuación:



La producción nacional de vehículos a diciembre 2009 fue de 55.561 unidades, de las cuales 42149 fueron fabricadas por la ensambladora Omibus BB, lo que representa el 75,86%. Las exportaciones de vehículos alcanzaron la cifra de 13.844 unidades.



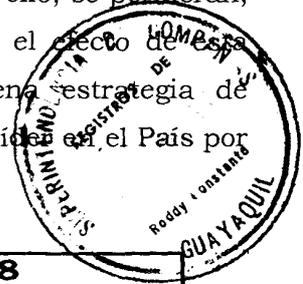
La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2007, 2008 y 2009 ha sido la siguiente:

MARCA	VENTAS 07	SHARE 07	VENTAS 08	SHARE 08	VENTAS 09	SHARE 09
CHEVROLET	26,174	41.01%	47,519	42%	40,185	43.30%
HYUNDAI	6,344	8.46%	13,167	12%	11,814	12.70%
MAZDA	6,910	10.11%	10,416	9%	7,680	8.30%
TOYOTA	7,048	8.90%	10,360	9%	6,710	7.20%
KIA	2,807	3.28%	4,149	4%	5,432	5.80%
NISSAN	3,276	3.71%	4,543	4%	4,930	5.30%
HINO	2,975	3.37%	4,686	4%	3,279	3.50%
FORD	3,334	4.03%	2,452	2%	2,245	2.40%
CHINESE	1,761	2.02%	3,484	3%	1,818	2.00%
RENAULT	2,165	2.44%	2,724	2%	1,802	1.90%
VOLKSWAGEN	1,316	1.49%	1,287	1%	1,690	1.80%

La marca Chevrolet tuvo un incremento importante en su participación a 43.30% comparado con el 42% en el 2008. Hyundai, Kia y Nissan, tuvieron un crecimiento también importante, mientras que Mazda y Toyota cayeron.

LA MARCA CHEVROLET

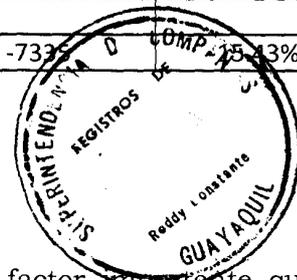
La venta de Chevrolet en el mercado automotriz durante el año 2009 fue de 40.185 unidades, una disminución de 7.334 unidades respecto al 2008, lo que representa una reducción de 15.43%; la Marca cayó menos que el mercado y por ello su crecimiento en participación. Sin embargo, durante el 2008 lo más importante de resaltar, fue la situación por la que atravesó la Corporación General Motors en Estados Unidos, que llegó a poner en riesgo su existencia. El Gobierno Norteamericano, tuvo que decidir una suerte de “salvataje”, tomando el control de la Corporación, para evitar que desapareciera y con ello, se perdieran, cientos de miles de empleos. En Ecuador, si bien se sintió el efecto de esta situación en el mercado, fue contrarrestado por una buena estrategia de comunicación por parte de GME y por la fortaleza de la marca líder en el País por más de 30 años.



VENTAS DE LA MARCA 2009 VS 2008				
MES	2008	2009	VARIACION 08-09	%
ENE	2995	3843	848	28.31%
FEB	2930	3569	639	21.81%
MAR	3387	3490	103	3.04%
ABR	3891	2798	-1093	-28.09%
MAY	3499	2992	-507	-14.49%
JUN	3908	3017	-891	-22.80%
JUL	4400	3526	-874	-19.86%
AGO	4771	2607	-2164	-45.36%
SEP	5127	3167	-1960	-38.23%
OCT	4195	3299	-896	-21.36%
NOV	4088	3345	-743	-18.18%
DIC	4328	4532	204	4.71%
TOTAL	47519	40185	-7334	-15.43%

La marca en todos los segmentos presenta una disminución importante en ventas en todos los segmentos, compensada por un crecimiento de SUV's. En pasajeros, pick ups, camiones y buses, cae por sobre el porcentaje de disminución del mercado; mientras que el SUV's crece un 33%.

VENTAS DE LA MARCA 2009 VS 2008 POR SEGMENTOS						
SEGMENTO	2008	%	2009	%	Variaciones	
					Unidades 2009-2008	%
PASAJEROS	24103	51%	18391	46%	-5712	-23.70%
SUV	9164	19%	12200	30%	3036	33.13%
PICKUP	10930	23%	7892	20%	-3038	-27.80%
CAMION	3037	6%	1646	4%	-1391	-45.80%
BUS	285	1%	55	0%	-230	-80.70%
VAH	0	0%	1	0%		
TOTAL	47519	100%	40185	100%	-7334	-15.43%



FINANCIAMIENTO

El financiamiento para la compra de vehículos fue un factor importante que favoreció el comercio de este sector; el sistema financiero, por la forma en que se estableció la fijación de tasas, favoreció el crédito de consumo, en el que su margen es sustancialmente mejor. GMAC, quien representó para la Red de Concesionarios de la Marca, el principal proveedor de financiamiento retail, como parte de una reestructuración a nivel mundial, adoptó una estrategia de achicar sus operaciones y en Ecuador disminuyó a tal punto sus operaciones, que la marca optó por un arreglo con un banco, para reemplazar al soporte de financiamiento retail, que fue por años GMAC. En la actualidad GMAC representa menos del 15% de las operaciones de crédito de la Red.

Reddy

DISTRIBUCION EN FUENTES DE FINANCIAMIENTO												
2,4%	3,1%	24,9%	44,7%	15,6%	14,2%	28,3%	30,1%	28,7%	7,68%	0,07%	0,23%	
2,9%	3,5%	25,7%	39,4%	13,0%	13,8%	25,3%	24,1%	33,1%	19,14	0,11%	0,13%	
3,1%	3,5%	24,5%	34,6%	11,5%	14,6%	23,4%	17,6%	37,4%	29,66	0,06%	0,03%	
2,0%	3,7%	22,4%	41,9%	10,9%	18,9%	26,1%	24,5%	38,3%	11,07	0,32%	0,00%	
2,8%	3,6%	26,9%	37,9%	10,9%	20,1%	27,3%	27,5%	32,1%	10,57	0,00%	0,28%	
2,7%	3,1%	25,2%	35,7%	11,6%	19,0%	27,2%	36,5%	33,2%	5,79	0,13%	0,00%	
3,0%	3,2%	25,5%	37,2%	10,6%	16,7%	25,9%	31,1%	34,8%	11,92	0,12%	0,00%	
2,8%	3,7%	26,0%	37,0%	10,3%	10,1%	29,8%	33,8%	31,0%	14,61	0,07%	0,86%	
3,2%	4,9%	25,8%	39,9%	10,0%	9,4%	27,4%	30,3%	33,6%	15,43	0,04%	0,00%	
3,4%	4,7%	28,1%	38,4%	12,2%	8,1%	29,9%	35,4%	26,3%	13,29	0,13%	0,00%	
3,4%	3,3%	29,2%	39,7%	13,9%	8,8%	32,9%	31,6%	20,6%	16,58	0,03%	0,00%	
2,7%	2,3%	41,4%	39,4%	16,0%	10,3%	32,5%	29,2%	7,4%	18,76	0,03%	0,02%	
2,9%	3,6%	27,2%	38,8%	12,1%	13,7%	28,1%	29,3%	29,6%	14,5%	0,09%	0,13%	

LA COMPAÑÍA

E.Maulme en general tuvo un año complicado por los cambios que tuvo que sufrir con la rotación de su plana gerencial; a inicios del año, se encargó la Gerencia a David Zabala, quien debió enfrentar un serio problema por la salida de los gerentes financiero y de ventas, que fueron removidos. Se pudo hacer una reorganización que dio sus primeros resultados, E. Maulme ganó participación de mercado, en una zona que cayó más que la Industria en general.

Lo más importante en la línea de vehículos fue haber mejorado la rentabilidad bruta, que durante los años anteriores, había disminuido en forma preocupante, bajo la presión de la Marca por mantener su porcentaje de participación en el mercado y las condiciones del mercado. Se logró cambiar la tendencia gracias a un acuerdo entre los concesionarios de la zona que fijaron límites máximos de descuentos, para preservar el margen de rentabilidad. E.Maulme incremento en 0.21% el margen de rentabilidad de vehículos a 8.76%, cayó en -1.0% el de taller a 27.3% y en +1.2% el de repuestos para terminar en 27.8%. La utilidad operativa se redujo de 2.9% a 1.9%, en parte porque se debió absorber el costo de liquidación de todo el personal que salió.

	2008		2009	
VENTAS:				
Vehículos	44,658,103		39,240,829	
Talleres	2,373,881		2,697,933	
Repuestos	4,053,892		4,023,459	
TOTAL	51,085,876		45,962,220	
UTILIDAD BRUTA:				
Vehículos	3,709,232	8.3%	3,167,565	8.1%
Talleres	671,985	28.3%	735,759	27.3%
Repuestos	1,079,891	26.6%	1,118,643	27.8%
TOTAL	5,461,108	10.7%	5,021,967	10.9%

GASTOS:

	2008	%/Ventas	2009	%/Ventas
Fijos	2,419,216	4.74%	2,700,768	5.88%
Variables	1,532,189	3.00%	1,444,873	3.14%

UTILIDAD:

	1,350,224	2.64%	690,258	1.50%
--	-----------	-------	---------	-------

Los índices financieros de la Compañía son detallados en la continuación:

	31-Dec-08	31-Dec-09
TENDENCIAS:		
Aumento Ventas %	41.52	(10.04)
Aumento Activo Fijo Neto %	10.05	1.74
Aumento Capital de Trabajo %	95.31	(40.82)
LIQUIDEZ		
Capital de Trabajo	\$2,353,991	\$1,392,992
Razón Corriente	1.29	1.18
Prueba Acida	0.56	0.55
ROTACIONES:		
Rotación C x C (días)	26	30
Rotación de Inventario Vehículos (días)	40	33
Rotación de Inventario Repuestos (días)	4.9	4.5
Rotación CxP Proveedores(días)	66	59
Rotación Activos	4.09	4.14
Rotación Patrimonio	12.00	13.51
ENDEUDAMIENTO:		
Total Pasivo/Total Patrimonio	1.93	2.26
Total Pas.L/P /Tot. Patrim.	0.03	0.02

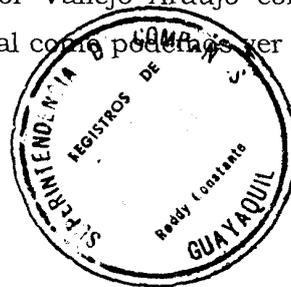
Handwritten signature or initials.

RENTABILIDAD:		
Ventas	\$51,085,876	\$45,962,220
Utilidad Neta	\$1,350,224	\$690,268
Utilidad Neta/ Ventas Neta %	2.64	1.50
Margen Contribución %	10.69	10.91
Margen Utilidad Operacional %	2.92	1.85
Rentabilidad Inversión %	10.82	6.23
Rentabilidad Patrimonio	46.75	23.24
Rentabilidad sobre capital	48.22	24.65
FUENTES FINANCIERAS:		
Pasivo Corriente %	64.86	68.67
Pasivo Largo Plazo %	1.04	0.65
Capacidad Liquida %	34.10	30.67
Inversión Total %	100.00	100.00

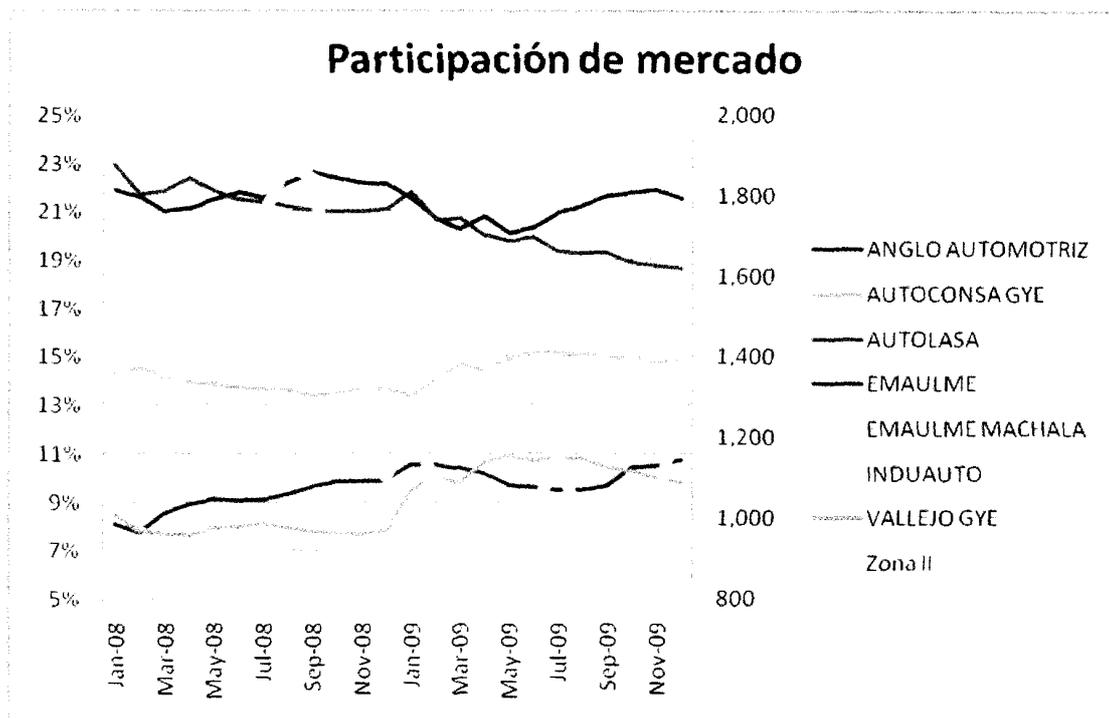
OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA

VEHICULOS

Los concesionarios de la Zona II se vieron afectados por una reducción en el nivel de ventas más agresivo del 25%, comparado con el 15% que la Marca cayó en el 2009. Sin embargo, Emaulme logró aumentar su participación en la Zona II, de 10.5% con Guayaquil y 7.1% con Machala en el 2008, a 10.7% con Guayaquil y 7.4% con Machala en el 2009; siendo el gran ganador Vallejo Araujo con un aumento de participación en la zona de 9.5% a 9.8%, tal como podemos ver en el siguiente gráfico:

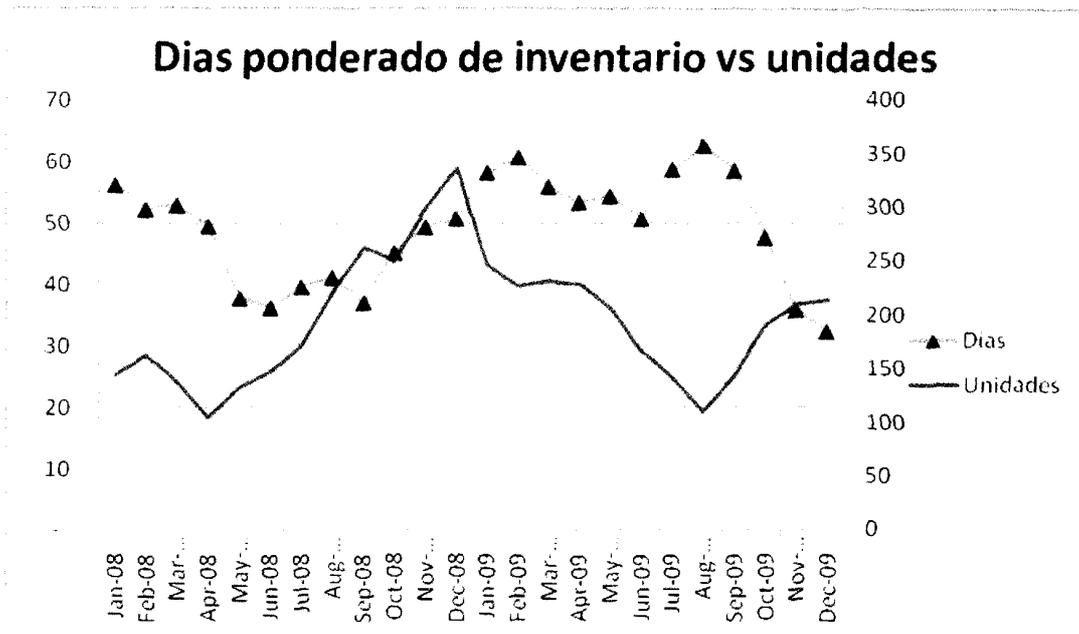


Reddy

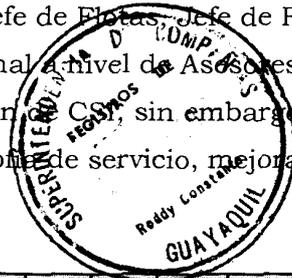


Adicionalmente, Emaulme tuvo que manejarse con un nivel de inventario demasiado alto, iniciando el año con 336 unidades, con una antigüedad promedio ponderada de 51 días, ocasionando un envejecimiento del mismo para llegar a niveles dramáticos de 63 días promedio ponderado; sin embargo, se trabajó eficientemente para reducir la antigüedad y mejorar el mix y culminar el año con un inventario de 214 unidades y 32 días promedio ponderado:





Administrativamente, salieron el Gerente de Ventas, Gerente de Flotas, Gerente de Camiones, ascendimos a personal a posiciones de Jefe de Flotas, Jefe de F&I, además que tuvimos una importante rotación de personal a nivel de Asesores Comerciales. Esto nos llevó a afectar nuestra calificación CSI, sin embargo las nuevas contrataciones pudieron asimilar la nueva filosofía de servicio, mejorando la calificación:



Scorecard 2009	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
GERENCIA DE VENTAS												
CSI: Ventas Q1 ¿Experiencia general con la compra y entrega del vehículo? (top box)		65%	63%	66%	70%							
CSI: Ventas Q9 ¿Su vehículo fue entregado en la fecha y horario acordados?		75%	78%	73%	80%						76%	76%
CSI: Ventas Q10 Cuando su vehículo fue entregado, ¿estaba en buenas condiciones?	92%	90%	91%		94%				96%	94%	92%	96%
CSI: Ventas Q11.1 Usted quedó satisfecho con las explicaciones sobre ¿Las características y operaciones de su vehículo?	96%	96%									96%	
CSI: Ventas Q11.2 ¿Explicaciones sobre garantía, manual y mantenimiento?	94%	94%	93%	96%		96%	94%	95%	94%	96%	94%	
CSI: Ventas Q12 ¿El concesionario lo llamó después de la entrega de su vehículo para saber sobre su satisfacción con la compra?	56%	54%	48%	52%	60%							

pe

REPUESTOS

El negocio de repuestos se vió afectado por el nivel de descuentos que la competencia está otorgando a los clientes finales, es por esto que a nivel de ventas decrecimos con respecto al 2008, sin embargo, el eficiente manejo del inventario y de la política comercial nos permitió crecer en rentabilidad bruta.

TALLERES

En talleres sufrimos el primer semestre con falta de personal asesor de taller, lo que nos perjudicó importantemente en nuestro CSI, sin embargo, después de una remodelación del layout del taller y un equipamiento con laptop a los asesores de taller, logramos mejorar nuestros niveles de servicio:

Scorecard 2009	Eno	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
GERENCIA DE SERVICIO												
CSI: Posventa Q1 Satisfacción General con los servicios realizados, calificación 5 (top-box)				42%	20%	0%	43%					
CSI: Posventa Q2 Recomendación del taller de servicio del concesionario	75%	75%				50%	71%					
CSI: Posventa Q4 Grado de satisfacción con el asesor de servicio					40%	0%	43%	57%				
CSI: Posventa Q8 ¿Mientras su vehículo se encontraba en el taller, el asesor lo mantuvo informado(a) sobre los trabajos a realizar?	52%	44%	36%	33%	40%	25%	57%	57%	65%	56%		
CSI: Posventa Q12 ¿Las reparaciones fueron efectuadas correctamente en esta visita?			79%	75%	60%	50%	71%					
CSI: Posventa Q13 ¿El concesionario lo llamó dentro de los 3 días posteriores a la entrega de su vehículo para verificar sobre su satisfacción con el trabajo realizado?	33%	28%	43%	42%	40%	0%	0%	32%		47%		30%

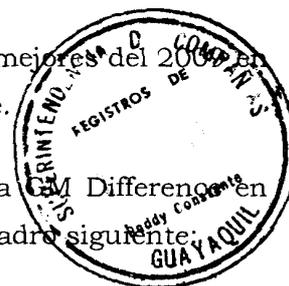


GM DIFERENCE

A inicios del año anterior, la Marca por razones de la crisis por la que atravesó desistió de continuar con la implementación de nuevas categorías y redujo su estructura al mínimo necesario; felizmente, luego se retomó el proyecto y para este año se implementarán otras categorías. Este proyecto nos parece muy importante para el desarrollo y estandarización de las operaciones de los concesionarios.

E.Maulme se hizo acreedor a la Nominación como uno de los mejores del 2009 en la categoría GM Diferencia en el evento del Club del Presidente.

El estatus de implementación de las categorías del programa GM Diferencia en E.Maulme a diciembre del 2009, es el que se muestra en el cuadro siguiente:



Scorecard 2009	Indicador	Dic
GERENCIA GENERAL		
Categoría C1: Liderazgo Consultivo	% green	
Categoría C4: Entrenamiento y desarrollo	% green	
GERENCIA DE VENTAS		
Categoría S3: Prospección de vehículos	% green	
Categoría S4: Proceso consultivo de ventas	% green	
Categoría S5: Entrega de vehículos	% green	
GERENCIA DE SERVICIO		
Categoría W3: Proceso consultivo de servicio	% green	
Categoría W5: Administración de servicios	% green	
GERENCIA DE REPUESTOS		
Categoría P5: Administración de repuestos	% green	
Categoría P7: Accesorios	% green	

PERSONAL

En el 2009, E.Maulme contrató a una Coordinadora de RRHH, posición que nunca existió en la compañía y que era mencionado como un contingente en los informes de Auditoría Externa. Esto nos permitió organizar las carpetas de personal y brindar al mismo información de sus roles de pago a tiempo, pues adquirimos un software de manejo de nómina.

INVERSIONES

En el 2009 hemos realizado importantes inversiones en mejoras de nuestras instalaciones que se reducen en el siguiente cuadro:

INVERSIONES 2009

GUAYAQUIL

Generadores (instalados)	38.663,43
Camioneta Gerencias	22.030,58
TV LCD	2.073,21
Radio Motorola	934,00
Sillas / Sillones	4.124,00
Circuito cerrado TV	10.973,00
Equipo de computo	19.430,30
Mobiliario	8.005,12
Techo Taller Matriz	11.619,68
Gata Hidráulica (Taller camiones)	2.354,40
Zona de lijado (Autonova)	11.069,86
A/C	622,18
Cotizador integral	3.333,34
Licencias	19.439,40
Bodega repuestos Autonova	9.588,31
Total	164.260,81

MACHALA

Elevadores	9.897,10
Herramientas	2.641,95
Mobiliario	1.480,00
TV LCD	691,07
A/C	4.375,03
Estación para lubricación	4.646,16
Compresor	2.695,00
Soldadora	2.232,14
Desabollador	2.479,45
Pluma pegable	853,82
Gato tipo lagarto	440,60
Equipo de computo	1.431,54
Equipos taller camiones Machala	23.784,05
Licencias	2.012,50
Taller camiones	213.557,92
Total	273.218,33

TOTAL INVERSION

437.479,14



A handwritten signature or set of initials in black ink, located at the bottom center of the page.

Nuestra mayor inversión constituyó el Local Camiones de Machala, con unas instalaciones de primera categoría para taller y showroom de ventas donde buscamos estratégicamente obtener por parte de GM la autorización de comercialización de camiones serie F, para la provincia de El Oro y así cerrar las rutas de acceso que el resto de concesionarios quieren tener hacia una provincia donde tenemos distribución exclusiva de la marca.

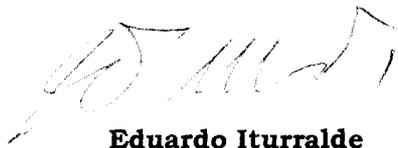
PROYECCIONES 2010

Estimamos que el mercado de vehículos en el 2010, no sufrirá mayores variaciones con respecto al año pasado. El tamaño de la Industria de vehículos podría ser igual o mayor, sin embargo esto podría ser diferente si no se toman acciones por parte del Gobierno, para corregir problemas como el desfinanciamiento del presupuesto y la mala calificación del País para acceder a mercados financieros internacionales.

E.Maulme C.A. proyecta tener un mejor año, soportados por una nueva estructura, estabilidad, mejores controles y mayor eficiencia.

Quisiera hacer un reconocimiento a todo el equipo de E. Maulme por el esfuerzo realizado durante el 2009.

Muchas gracias,



Eduardo Iturralde



Guayaquil, 16 de abril de 2010

Señores
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
Ciudad

Referencia: Expediente No. 28371954

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, tenemos a bien comunicar a ustedes que los administradores de la compañía E. MAULME C. A., a la presente fecha son:

Luis Eduardo Iturralde Hidalgo, Presidente Ejecutivo

Atentamente,



Eduardo Iturralde H.
Presidente Ejecutivo

