

INFORME PARA EL DIRECTORIO DE E.MAULME C.A. POR EL AÑO 2010

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 2010.

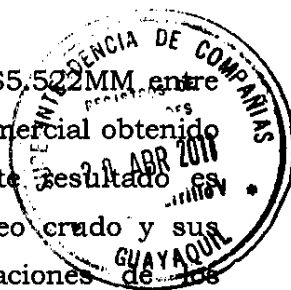
ENTORNO POLITICO ECONOMICO DEL PAIS

El año 2010 estuvo marcado por varios enfrentamientos entre el gobierno y la oposición, siendo el punto más destacable el suceso del 30 de septiembre donde el Presidente Correa arriesgó su vida en una revuelta de policías descontentos con los cambios anunciados, para posteriormente señalar que fue víctima de un intento de derrocamiento liderado por Lucio Gutiérrez.

La inseguridad ciudadana ha sido uno de los principales problemas que el Gobierno no ha podido combatir y se ha propagado a todo nivel. Inclusive como E.Maulme hemos sido víctimas de varios robos y el lamentable asesinato de uno de nuestros guardias de seguridad hace unas semanas.

La reserva monetaria de libre disponibilidad pasó de \$3.792 MM en diciembre 2009 a \$2.622 MM en diciembre 2010. De acuerdo con los datos del Banco Central, la Balanza Comercial total durante el periodo enero-noviembre de 2010, cerró con un déficit de \$1.461 MM, un crecimiento de 356% respecto al déficit registrado en el mismo periodo del año 2009.

La Balanza Comercial Petrolera registró un saldo favorable de \$5.522MM entre enero y noviembre de 2010, un 34.32% más que el superávit comercial obtenido en el mismo periodo del año 2009 que fue \$4.111MM. Este resultado es consecuencia del aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un 38.18%. Vale destacar que las importaciones de los Combustibles y Lubricantes crecieron en valor FOB en 54.19%



La Balanza Comercial no Petrolera al mes de noviembre de 2010, incrementó su déficit en un 57.57% respecto al saldo a noviembre del 2009, al pasar de -\$4,432 a -\$6,983, impulsado por un crecimiento en el valor FOB de las importaciones no petroleras, donde sobresalen Bienes de Consumo (34.71%), seguidos por los Bienes de Capital (29.01%) y las Materias Primas (27.12%).

A Diciembre de 2009 la inflación fue del 4.31%, que en relación a la registrada en 2010 con 3.33%, representa un decrecimiento del 23%

De acuerdo con los datos obtenidos del Banco Central del Ecuador, en el año 2010 las tasas activa y pasiva se redujeron respecto al año precedente, pasando de una tasa activa en 2009 de 9.19% a 8.68% en 2010 y una tasa pasiva de 5.24% a 4.28% respectivamente.

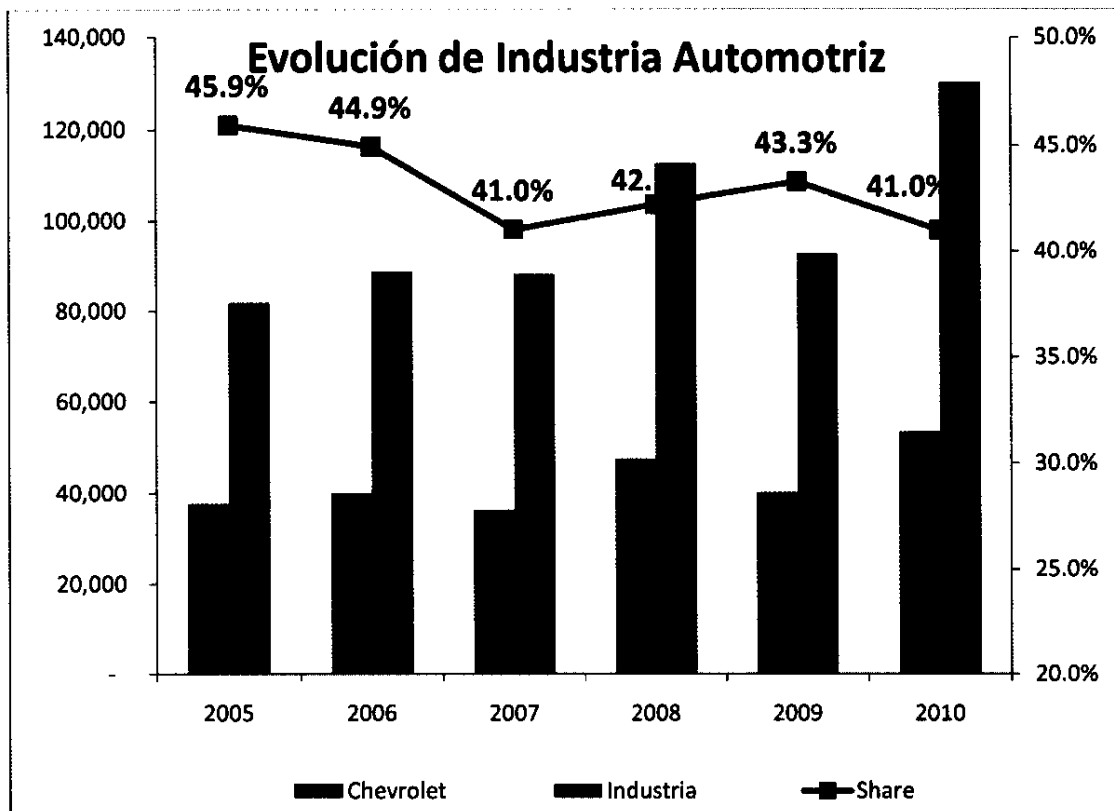
Pese a la reducción de las tasas de interés, el sistema financiero obtuvo una tendencia creciente en los depósitos durante el año 2010, aproximadamente \$3.000MM, lo que permitió incrementar los créditos en \$2.100MM, generando rentabilidad para el sistema financiero general.

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. El año 2010 cerró con un nuevo récord histórico de ventas, alcanzando las 130.350 unidades



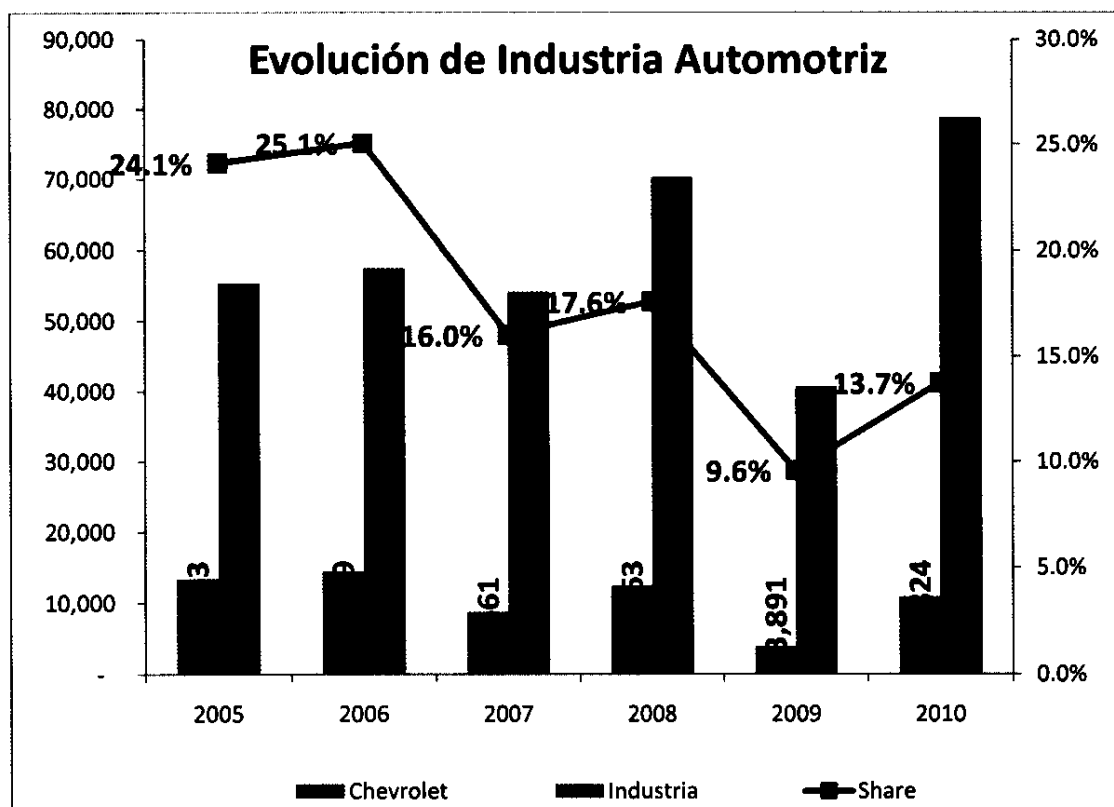
A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'S' followed by a cross-like mark.



*Fuente: GM Diciembre 2010



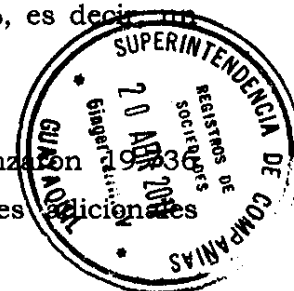
La importación de vehículos creció con relación al 2009 en un 94%, producto de la liberación de las medidas arancelarias adoptadas por el Gobierno en el 2009, que incluyó salvaguardias a las importaciones. A nivel de ventas de esos vehículos importados, el incremento fue de 29.26% de 43.077 a 55.683. La participación de la marca Chevrolet en el 2010 fue de un 13,75% en los vehículos importados, como se detalla a continuación:



*Fuente: AEADE Diciembre 2010

La producción nacional de vehículos a diciembre 2010 fue de 76.252 unidades (incluidas 19.736 unidades que fueron exportadas), un crecimiento del 37% respecto al 2009. La participación de Ómnibus BB fue del 71%, es decir, un decrecimiento de cuatro puntos porcentuales frente al año anterior.

Las exportaciones de vehículos del total de la industria alcanzaron 9.836 unidades de enero a diciembre 2010, es decir 5.892 unidades adicionales respecto a 2009, que significa un crecimiento del 43%



La participación de las principales marcas en el mercado global en los años 2008, 2009 y 2010 ha sido la siguiente:

MARCA	VENTAS 08	SHARE 08	VENTAS 09	SHARE 09	VENTAS 10	SHARE 10
CHEVROLET						
HYUNDAI						
KIA						
NISSAN						
MAZDA						
TOYOTA						
RENAULT						
CHINESE						
FORD						
HINO						
VOLKSWAGEN						
Total general						

Fuente: GM Diciembre 2010

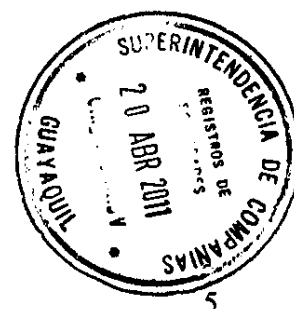
La marca Chevrolet tuvo un decremento importante en su participación a 41.0% comparado con el 43.3% en el 2009. Hyundai, Kia, Nissan y Renault, tuvieron un crecimiento importante, mientras que Mazda y Toyota cayeron.

LA MARCA CHEVROLET

La venta de Chevrolet en el mercado automotriz durante el año 2010 fue de 53.429 unidades, un aumento de 33% respecto al 2009. Sin embargo, la Marca creció menos que el mercado (con un 40.4% de crecimiento) y por ello su decremento en participación.

La Marca presentó variaciones negativas en ventas únicamente en el primer bimestre. A partir de marzo las ventas 2010 fueron mayores que las ventas registradas en 2009, siendo los meses que presentaron mayor incremento junio con un 54.3% adicional y agosto con un 75.9% como se detalla a continuación:

	3,843	3,145	(698)	-18.2%
	3,569	3,415	(154)	-4.3%
	3,490	4,068	578	16.6%
	2,798	3,937	1,139	40.7%



5

	2,992	4,026	1,034	34.6%
	3,017	4,655	1,638	54.3%
	3,526	4,799	1,273	36.1%
	2,607	4,585	1,978	75.9%
	3,167	4,415	1,248	39.4%
	3,299	4,826	1,527	46.3%
	3,345	4,901	1,556	46.5%
	4,532	6,657	2,125	46.9%
	40,185	53,429	13,244	33.0%

* Fuente: GM Diciembre 2010

La marca en todos los segmentos presenta un aumento importante en ventas, impulsada por un crecimiento de Camiones y Pasajeros:

	18,391	45.8%	25,094	47.0%	6,703	36.4%
	12,200	30.4%	15,790	29.6%	3,590	29.4%
	7,892	19.6%	8,956	16.8%	1,064	13.5%
	1	0.0%	771	1.4%	770	77000.0%
	1,646	4.1%	2,740	5.1%	1,094	66.5%
	55	0.1%	78	0.1%	23	41.8%
	40,185	100.0%	53,429	100.0%	13,244	33.0%

* Fuente: GM Enero 2010

FINANCIAMIENTO

El comportamiento de compra de vehículos en los años 2009 y 2010, evidencian un predominio en las ventas a crédito. En el cuadro que se presenta a continuación, se detalla la estructura porcentual de vehículos financiados vs. vehículos comprados de contado y la estructura del crédito por fuente de financiamiento:

	44.7%	41.0%	3.1%	3.2%	14.2%	10.5%	30.1%	32.0%	7.7%	13.4%
	39.4%	41.2%	3.5%	4.3%	13.8%	7.9%	24.1%	31.6%	19.1%	15.0%
	34.6%	39.9%	3.5%	4.5%	14.6%	9.9%	17.6%	30.1%	29.7%	15.7%



	41.9%	37.5%	3.7%	3.9%	18.9%	9.5%	24.5%	32.5%	11.1%	16.7%
	37.9%	43.1%	3.6%	3.5%	20.1%	8.4%	27.5%	28.8%	10.6%	16.2%
	35.7%	41.4%	3.1%	3.1%	19.0%	11.6%	36.5%	27.4%	5.8%	16.6%
	37.2%	42.2%	3.2%	3.7%	16.7%	11.9%	31.1%	27.2%	11.9%	15.0%
	37.0%	40.6%	3.7%	4.2%	10.1%	11.5%	33.8%	31.2%	14.6%	12.6%
	39.4%	40.4%	4.9%	3.9%	9.4%	6.8%	30.3%	35.9%	15.4%	13.1%
	38.4%	41.8%	4.7%	3.4%	8.1%	8.2%	35.4%	33.4%	13.3%	13.3%
	39.7%	42.9%	3.3%	3.0%	8.8%	8.4%	31.6%	31.9%	16.6%	13.9%
	39.4%	46.0%	2.3%	2.7%	10.3%	10.1%	29.2%	25.6%	18.8%	15.6%
	38.8%	41.5%	3.6%	3.6%	13.7%	9.5%	29.3%	30.6%	14.5%	14.8%

*Fuente: GM Enero 2010

LA COMPAÑÍA

E.Maulme en general tuvo un año ganador, con crecimientos importantes en todas sus líneas de negocio. Hemos seguido trabajando en mejorar la estructura organizacional de la compañía.

Lo más importante en la línea de vehículos fue haber fortalecido la relación retail/taxis, al crear un canal de ventas externas que nos ayudó a convertirnos en el concesionario de mayor crecimiento en la RED, con un 53%. A pesar de eso, nuestra rentabilidad bruta se redujo de 8.1% a 7.7%, fruto de una guerra de descuentos en la zona y una reducción de la rentabilidad por parte de GM. La rentabilidad bruta ofrecida por GM cambió de la siguiente manera:

Categoría	Margen Ene-2010	Margen Ene-2011	Diferencia
Pick Up	11.77%	10.49%	-1.28%
Camiones	12.17%	12.07%	-0.09%



Con respecto a los resultados financieros, E.Maulme tuvo el siguiente comportamiento:

	2009	2010	% Crec
VENTAS:			
Vehículos	39,240,829	59,362,882	51%
Talleres	2,697,933	3,049,646	13%
Repuestos	4,023,459	5,539,540	38%
TOTAL	45,962,220	67,952,068	48%

UTILIDAD BRUTA					
Vehículos	3,167,565	8.1%	4,576,216	7.7%	44%
Talleres	735,759	27.3%	763,113	25.0%	4%
Repuestos	1,118,643	27.8%	1,328,779	24.0%	19%
TOTAL	5,021,967	10.9%	6,668,108	9.8%	33%

GASTOS					
Fijos	2,700,768	5.9%	3,122,905	4.6%	16%
Variables	1,444,873	3.1%	2,050,995	3.0%	42%

UTILIDAD	690,268	1.5%	1,597,932	2.4%	131%
-----------------	---------	------	-----------	------	------

15% Participación	103,540	0.2%	239,690	0.4%	131%
Impuesto a la renta	176,062	0.4%	369,545	0.5%	110%

UTILIDAD NETA	410,666	0.9%	988,698	1.5%	141%
----------------------	----------------	-------------	----------------	-------------	-------------

Los índices financieros de la Compañía son detallados a continuación:

	31-Dec-09	31-Dec-10
TENDENCIAS:		
Aumento Ventas %	-10.0	47.8
Aumento Activo Fijo Neto %	1.7	27.5
Aumento Capital de Trabajo %	-40.8	122.1
LIQUIDEZ:		
Capital de Trabajo	\$1,392,992	\$2,396,897
Razón Corriente	1.18	1.22
Prueba Ácida	0.55	0.84
ROTACIONES:		



Rotación C x C (días)	30	41
Rotación de Inventario Vehículos (días)	33	19
Rotación de Inventario Repuestos (veces)	4.5	7.3
Rotación CxP Proveedores(días)	59	45
Rotación Activos	4.14	4.37
Rotación Patrimonio	13.51	15.63
ENDEUDAMIENTO:		
Total Pasivo/Total Patrimonio	2.26	2.58
Total Pas.L/P /Tot. Patrim.	2.0%	8.3%
RENTABILIDAD:		
Ventas	\$45,962,220	\$67,952,068
Utilidad Neta	\$690,268	\$1,597,932
Utilidad Neta/ Ventas Neta %	1.5	2.35
Margen Contribución %	10.91	9.81
Margen Utilidad Operacional %	1.85	2.20
Rentabilidad Inversión %	6.23	10.28
Rentabilidad Patrimonio	23.24	36.75
Rentabilidad sobre capital	24.65	50.73
FUENTES FINANCIERAS:		
Pasivo Corriente %	68.67	69.73
Pasivo Largo Plazo %	0.65	2.31
Capacidad Liquida %	30.67	27.96

OPERACIONES DE LA COMPAÑÍA

VEHICULOS

La Zona II tuvo un importante crecimiento tanto la industria como Chevrolet, detallado de la siguiente manera:

Crecimiento		
	País	Zona II
Industria	40.4%	44.0%
GM	33.0%	38.1%
Share	41.0%	48.6%

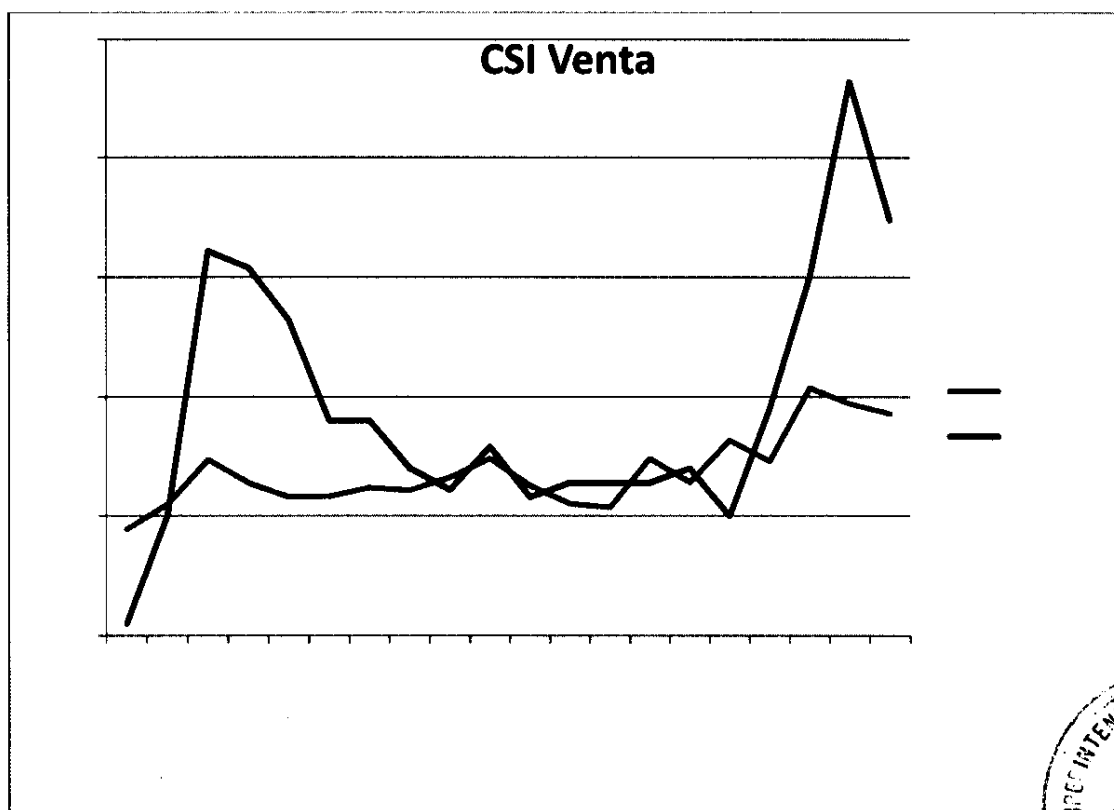


Dentro de la red de concesionarios de la Zona II, E.Maulme ganó 2.1 puntos de share para culminar el año con una participación de mercado de 20.2% y

ubicarse en el segundo lugar por detrás de Anglo Automotriz y en el séptimo lugar a nivel país.

En resumen, E. Maulme creció un 53% en unidades vendidas, es decir un 51% a nivel de facturación, incluidos traspasos.

El servicio se ha convertido en un puntal fundamental para nuestro incremento de ventas y esto se ve reflejado con el CSI:

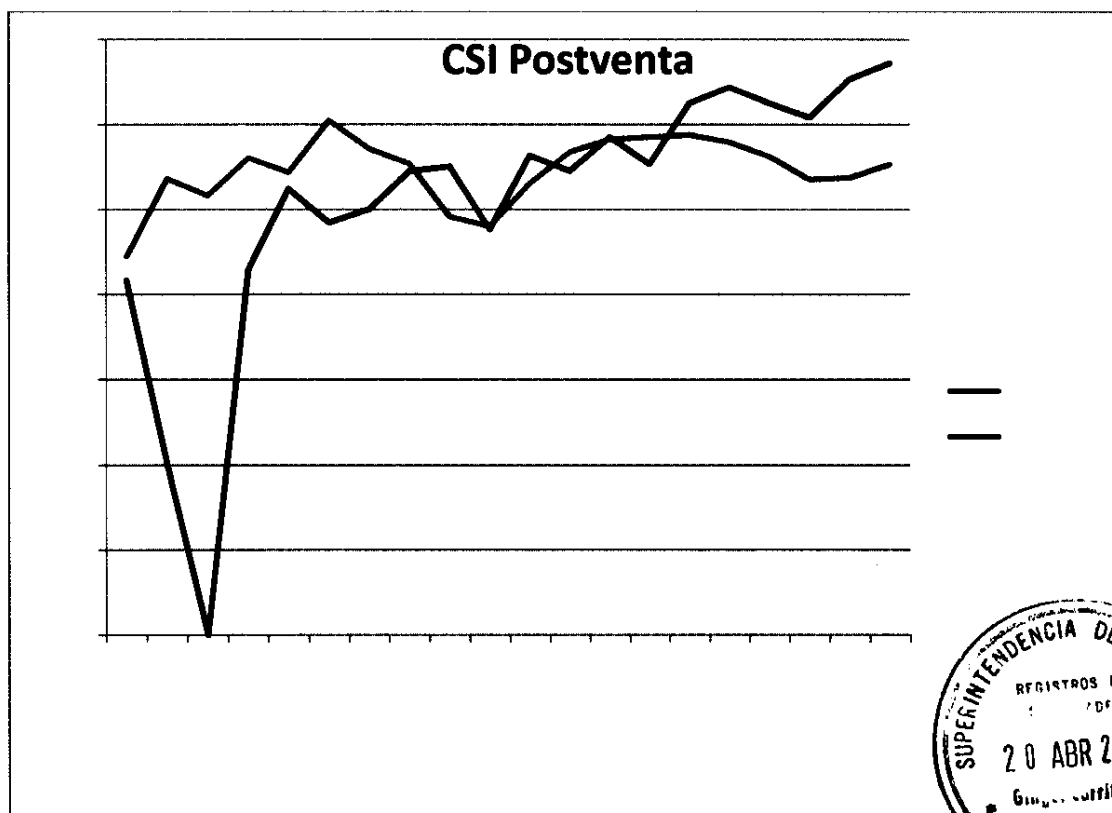


REPUESTOS

En el negocio de repuestos, E.Maulme se benefició con un fuerte crecimiento que nos hizo acreedores al premio al concesionario con mayor crecimiento en la Zona II, fruto de un trabajo importante en la parte comercial del departamento. Las ventas de repuestos y accesorios creció en un 38% con respecto al 2009 y nuestro nivel de rotación de inventarios aumentó de 4.5 a 7.3 veces.

TALLERES

Nuestra facturación de Mano de Obra creció en 13% con respecto al 2009 y un 16% en unidades que ingresaron a taller. Al igual que en Ventas, el servicio ha sido una base fundamental para mejorar nuestros resultados de Postventa, viéndose reflejado en un CSI por encima del promedio de la RED:



GM DIFERENCE

El programa de GM Difference se lo ha venido implementando y mejorando en todo el año. El estatus de implementación de las categorías del programa GM Difference en E.Maulme a diciembre del 2010, es el que se muestra en el cuadro siguiente:



Categoría C1: Liderazgo Consultivo
Categoría C4: Entrenamiento y desarrollo
Categoría S3: Prospección de vehículos
Categoría S4: Proceso consultivo de ventas
Categoría S5: Entrega de vehículos
Categoría W3: Proceso consultivo de servicio
Categoría W5: Administración de servicios
Categoría P5: Administración de repuestos
Categoría P7: Accesorios

VISIÓN Y MISIÓN

Realizamos una planificación estratégica donde fijamos nuestra nueva Misión, Visión y Valores, detallados a continuación:

- **Visión:** Ser la empresa más eficiente de su zona de influencia, con innovación tecnológica, capacitación permanente y bienestar de su gente, enfocada en un servicio diferenciado al cliente
- **Misión:** Comercializar productos y servicios de calidad, con colaboradores éticos, comprometidos, perseverantes y entusiastas, generando Clientes para Toda la Vida
- **Valores:** Etica, Compromiso, Perseverancia, Innovación y Proactividad, Calidad de trabajo / Mejora Continua, Orientación al cliente / Entusiasmo del cliente.

Adicionalmente, creamos un slogan para la compañía obtenido de un concurso interno entre los colaboradores de la empresa:

“E.Maulme, Tus Sueños en Movimiento”



INVERSIONES

GM lanzó una licitación para la comercialización de Camiones serie F&C en la provincia del Guayas, donde participamos junto a Automotores Continental y Anglo, siendo la resolución entregada en el mes de octubre la siguiente:

- E.Maulme ganó la licitación de comercialización de camiones serie F&C para las provincias de Guayas y El Oro
- Anglo y Automotores Continental obtuvieron la licencia para comercializar camiones serie F para la Provincia del Guayas.

Consideramos que la participación en esta licitación era fundamental para defender nuestra distribución exclusiva en la provincia de El Oro y para rentabilizar a la empresa a través de la venta de camiones de mayor precio.

Este proyecto de inversión, previa la autorización de Directorio, planificamos ejecutarlo en el 2011.

Las inversiones en herramientas, equipo y decoración durante el 2010 está detallada de la siguiente manera:

INVERSIONES	
Guayaquil	Monto
Equipos mecánica	59,433
Tecnología	102,990
Nueva imagen	58,967
	<u>221,390</u>
Machala	Monto
Equipos mecánica	43,926
Tecnología	20,899
Nueva imagen	32,747
	<u>97,572</u>
Total	318,962



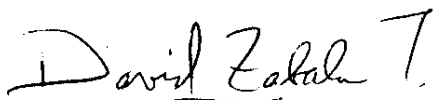
PROYECCIONES 2011

Estimamos que el mercado de vehículos en el 2011, será menor con respecto al año pasado, considerando las 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 difícil año, continuando con un trabajo de sinceramiento de su costo estructural, estabilidad, mejores controles y mayor eficiencia. La rentabilidad se puede ver afectada por el nivel de inventarios que se está manejando en la Zona y el margen que GM nos está entregando los vehículos es menor.

Quisiera hacer un reconocimiento a todo el equipo de E. Maulme por el esfuerzo realizado durante el 2010.

Muchas gracias,



David Zabala Torres

