

**INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.000, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A., CELEBRADA EL VEINTINUEVE DE MARZO DEL 2.001**

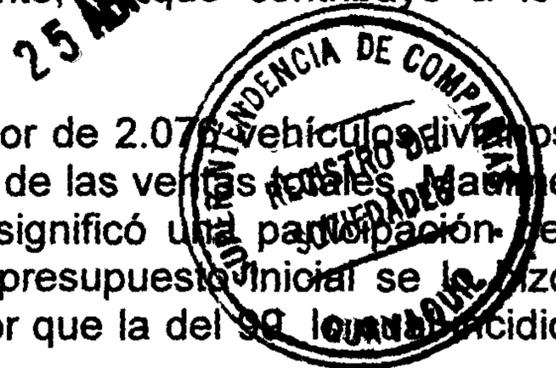
Señores accionistas, cumpro con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.000

**Entorno Político y Económico:** Empezamos el año 2.000 inaugurando un nuevo régimen monetario, se implantó la dolarización el 9 de Enero, como medida desesperada para frenar la inflación, la devaluación y el colapso total de la economía del país; medida que no logró en lo político sostener como presidente al Dr. Mahuad, quien fuera reemplazado por el Dr. Gustavo Noboa el 22 de Enero, después de superar algunos sucesos escabrosos que mantuvieron en angustia al país por algunas horas.

El 2.000 se presentó como un año difícil, pero mejor que el 99. Los indicadores económicos al final del mismo no dejan de preocuparnos; la inflación superó el 100% ya bajo el esquema de la dolarización; el desempleo y subempleo superan el 72% de la PEA; la pobreza abarca casi el 80% de la población total; y la corrupción continúa siendo uno de los más grandes obstáculos para lograr el desarrollo del país. El PIB fue positivo en 1.9%, donde el aporte del sector petrolero fue decisivo gracias a los precios internacionales del crudo que superó en algunos meses los US\$30 por barril, haciendo posible mantener el modelo de dolarización, junto con los US\$1.200' millones de dólares que habrían aportado a la economía ecuatoriana los emigrantes, durante este año. Las tasas de interés se desplomaron bajo el nuevo esquema, aunque se mantuvieron en niveles del 20% la activa e inferiores al 8% la pasiva. Se destaca la renegociación de la deuda externa como el mayor logro del país en materia económica durante el 2.000, lo que permitió aliviar el peso de ésta con relación al PIB, aunque todavía con un registro considerable (cerca del 100% del PIB).

**Situación del mercado:** La industria experimentó un repunte del 50% con relación al 99 para ubicarse en 19.880 unidades, donde GME colocó a través de su red 10.394 unidades en retail, lo que significó una participación de mercado récord del 52%, con un incremento de 13.5 puntos porcentuales al share del año 99 (38.5%). Las ventas promedio por concesionario fueron de 495 unidades, una recuperación del 106% al promedio del año anterior, y las condiciones de venta fueron mejorando tanto en los márgenes de negociación como en los volúmenes. Pudimos ofrecer durante todo el año el financiamiento de GMAC con tasas muy atractivas para el cliente, lo que contribuyó a los resultados obtenidos.

En la ciudad de Guayaquil se vendieron alrededor de 2.076 vehículos diversos de la marca Chevrolet, lo que representa el 20% de las ventas totales. Nuestra compañía facturó a clientes finales 339 unidades lo que significó una participación del 16% de la plaza y un 3.2% del país. Nuestro presupuesto inicial se hizo sobre la base de una industria ligeramente mayor que la del 99, lo que ocurrió



negativamente en nuestro resultado, ya que no tuvimos suficiente producto para atender la demanda real de producto que se dio en el mercado.

**Situación Financiera del Negocio:** (Cifras en miles de dólares) La compañía facturó en el año un total de US\$6'197, de los cuales vehículos significa el 91%; Repuestos un 6%; Talleres un 2.5% y Accesorios el 0.5% del total de las ventas.

**Vehículos:** Se facturaron 339 unidades a clientes finales, contra 206 del año anterior, un crecimiento del 65%; por un valor neto de US\$4'951, con una contribución bruta del 9.8% (La diferencia contra la cifra del balance son 49 unidades facturadas a concesionarios por US\$713 mil dólares)

**Repuestos:** Se facturaron US\$368 mil dólares, con una contribución bruta del 33%. Se pudo alcanzar esta cifra de ventas ya que se creció en inventario a US\$104.000 y se alcanzó una rotación de 2.9 veces promedio al fin del año.

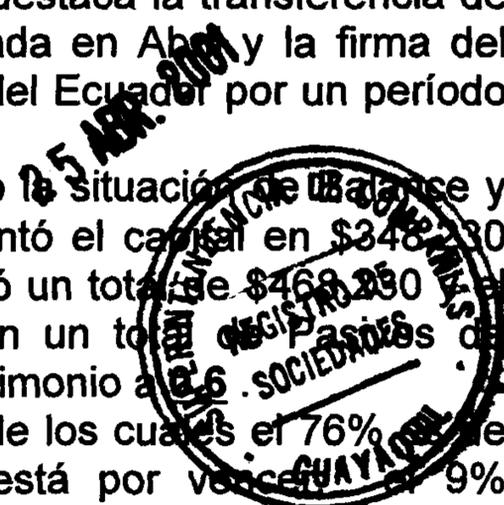
**Talleres:** Se atendieron 2.881 vehículos, lo que da un promedio de 11 unidades facturadas por día, con una facturación de US\$128 mil dólares anuales en mano de obra, igual a \$44 dólares promedio por vehículo. Se mejoró el número de clientes atendidos por día en el taller, gracias a una efectiva gestión de mercadeo.

(Miles de dólares)

|                        | Año 2.000              | % VENTAS |
|------------------------|------------------------|----------|
|                        | 339 Vehiculos Clientes |          |
| Vehículos              | 5'665                  | 91       |
| Repuestos              | 368                    | 6        |
| Talleres               | 128                    | 2.5      |
| Accesorios             | 35                     | 0.5      |
| Total                  | 6'197                  | 100      |
| Gastos Operativos      | 491                    | 7.9      |
| Utilidad Operativa     | 123                    | 2        |
| Amortización Diferidos | 45                     | 0.7      |
| Total Fondos Generados | 168                    | 2.7      |

Entre los eventos más importantes del ejercicio se destaca la transferencia de acciones de E. Maulme a favor de Proauto realizada en Abril y la firma del nuevo Contrato de Concesión con General Motors del Ecuador por un período de dos años.

Definitivamente este fue un año donde se consolidó la situación de Balance y patrimonial de la empresa; en noviembre se aumentó el capital en \$348.330 que sumados al inicial de \$120.000 dólares, alcanzó un total de \$468.330 el patrimonio alcanzó la suma de \$1'164.358.29; con un total de Pasivos de \$746.949.18 llevando la relación Pasivo Total a Patrimonio a 0.6. La cartera total de clientes cerró en US\$ 272.323, de los cuales el 76% son vehículos, igual a US\$206.906, donde el 90% está por vencer; el 9% corresponde a repuestos, igual a US\$24.980, donde el 99% está por vencer; el 15% corresponde al taller, igual a US\$40.848, donde el 71% está por vencer.



La compañía generó por primera ocasión resultados positivos en el ejercicio, después de cubrir todos sus gastos operativos, de registrar gasto financiero y pagar puntualmente los vencimientos de su deuda bancaria, y de absorber el impuesto del ICC del 0.8% por US\$39.854. Se mantiene al día en sus pagos a proveedores, principalmente con GME y GMAC, al igual que con todos los compromisos adquiridos durante el presente ejercicio.

Quiero reconocer el permanente apoyo brindado por Proauto, en la persona de Eduardo Iturralde, como generador de ideas y nuevos negocios para Maulme, del Directorio y en especial de todo el equipo de funcionarios y empleados que aportaron con sus capacidades para la consecución de los resultados hoy expuestos. Confío en que el año 2.001 será mejor para el país en general y en especial para el negocio automotor en el que nos desenvolvemos.

*Alvaro J. Anzures*

25 ABR. 2001

