

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DL 2.002, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A., CELEBRADA EL VIERNES 28 DE MARZO DEL 2.003

Señores accionistas, cumpto con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.002

Entorno Político y Económico: El panorama político fue muy movido por ser éste año de elecciones, sobre todo el segundo semestre donde se dieron la primera y segunda vuelta electoral, proceso que terminó el 24 de noviembre con la elección del Crnel. Lucio Gutierrez y del Dr. Alfredo Palacios como Presidente y Vicepresidente de la República respectivamente.

En el campo macroeconómico los principales logros en el 2.002 fueron la caída de la inflación a niveles de un dígito (9,4% al final del año); la estabilización de la reserva monetaria y la reducción del peso de la deuda pública externa sobre la producción nacional, registrada en noviembre último en \$11.388 millones de dólares, equivalentes al 46,6% del PIB. Por segundo año consecutivo la economía del país registró crecimiento, el 2002 culminó con una expansión del 3,5%; con un PIB superior a los \$24.500 millones de dólares (el más alto de los últimos 22 años); que si bien es inferior a la alcanzada en el 2.001 (5,3%) es uno de los niveles más altos de América Latina, cuyo promedio de crecimiento fue negativo. Los sectores que más aportaron al crecimiento económico en su orden fueron la construcción, seguido por el comercio, electricidad, transporte, manufactura, agricultura y servicios, con excepción del sector petrolero que experimentó una contracción real del 4%, debido a la reducción de producción de petróleo. Crecieron los depósitos en la Banca a \$5.590 millones de dólares y las tasas de interés se situaron en un 6% promedio la pasiva y la activa en 5% promedio, generando todavía un ahorro interno negativo en términos reales frente a la inflación. La tasa de desempleo se mantiene en niveles del 8,4%, y el subempleo sobre el 30% de la PEA. Temas como la contratación por horas y la vinculación entre la remuneración, la productividad y la eficiencia, no logran plasmarse plenamente en el esquema laboral ecuatoriano. Entre los temas que más preocupan al finalizar el año en materia económica son el incremento del endeudamiento interno y externo del país en un valor global aproximado a los \$3.300 millones; la baja en las remesas de los inmigrantes; iliquidez del Estado a través de los saldos mantenidos en cuenta corriente; un abultado déficit de la balanza comercial sobre los \$1.000 millones de dólares; la pérdida de competitividad del sector industrial ecuatoriano frente a productos extranjeros; la no reducción del gasto público y del tamaño del Estado; los alarmantes niveles de pobreza y de indigencia, junto con el problema de la corrupción son entre otros, algunos de los temas que deberá incluir la agenda del nuevo gobierno.

Situación del mercado automotriz: La industria volvió a crecer esta vez en un 27% con relación al año 2.001 para ubicarse en una nueva cifra récord para el Ecuador de **68.168 unidades**, (camiones representó algo más del 10% del total de la industria); donde GME colocó a través de su red **30.741 unidades** en retail, (20% de incremento vs. año anterior) equivalente a una participación de mercado del 45%, versus 47,4% de share del año anterior. Cabe señalar que la marca ha perdido 7 puntos porcentuales de share entre el año 2.000 y el 2.002, debido a la presencia de nuevas marcas en el mercado, la agresividad de las que han tenido presencia tradicionalmente y por no participar en el negocio de taxis que representaron algo más del 5% del total de la industria del 2.002. Las ventas promedio por concesionario fueron de alrededor de 1.400 unidades, un crecimiento del 27% con relación al año anterior. La comercialización estuvo bastante complicada por lo agresivo de la competencia tanto directa como de otras marcas, especialmente en el segundo semestre donde hubo que hacer promociones y sacrificar el margen para mantener el volumen de ventas requerido por la marca.

En la ciudad de Guayaquil se vendieron alrededor de 14.370 unidades entre todas las marcas, (21% share sobre la industria total) donde GME colocó 6.613 unidades con una participación del 46%; de esta cifra camiones son alrededor de 628 es decir 5.985 unidades son vehículos livianos; **Maulme C.A.** facturó a clientes finales 859 vehículos livianos, lo que significa una participación del 14,3% del negocio de livianos de GM en Guayaquil y un 2,8% del país. Básicamente en términos de participación mantuvimos los porcentajes del año pasado.

Situación financiera del negocio: La compañía facturó en el año un total de **\$16'682.922**, de los cuales vehículos significó el 90,3%; Repuestos un 5,8% y Talleres el 3,9% del total de las ventas.

Vehículos: Se facturaron 859 unidades a clientes finales, contra 712 del año anterior, un crecimiento en unidades del 20% (idéntico porcentaje al crecimiento que obtuvo GME en el año 2.002) ; por un valor neto de \$12'612, **con una contribución bruta del 8% contra el 11% de margen del año pasado.** (La diferencia contra la cifra del balance son 167 unidades facturadas a concesionarios por \$2'453 mil dólares). El promedio de facturación por vehículo bajó a \$14.000, continuando con la tendencia del mercado a demandar carros del segmento "pasajeros small", en reemplazo de las pick ups y de los sport utilities. Cabe destacar la activa participación de nuestra ~~comercio~~ en el negocio de flotas, a partir de Julio contamos con un subgerente de negocios para atender a grandes usuarios; este rubro significó 244 ventas en el año igual a un 28% de participación en el total de las ventas; lo que nos significó obtener el reconocimiento de parte de GME al concesionario que más impulsó el negocio de flotas en Guayaquil en 2.002.

Repuestos: Se facturaron \$937 mil dólares, un incremento del 63% con relación al año anterior; con una contribución bruta del 27%. El inventario terminó en \$31 mil dólares y se alcanzó una rotación de 3,3 veces promedio en el año.

Talleres: Se atendieron 6.750 vehículos, un incremento en unidades del 42% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 27 unidades facturadas por día, por un monto de \$646.421 dólares entre mano de obra; latonería; lubricantes y trabajos a terceros; que implica un crecimiento en facturación del 110% con relación al año anterior, igual a \$95 dólares promedio por vehículo. Cabe recalcar que obtuvimos el reconocimiento por parte de GME al taller con el más alto CSI de la zona 2.

(Miles de dólares)

	Año 2.001	% VENTAS	Año 2.002	% VENTAS
	712 Unidades		858 Unidades	
Vehículos	11'548	92	15'066	90.3
Repuestos	575	4.6	885.4	5.3
Talleres	307	2.4	646.4	3.8
Accesorios	94	0.7	85.2	0.5
Total Ventas	12'524	100	16'683	100
Gastos Operativos	839	6.7	1'135	6.8
Utilidad Operativa	456	3.6	277	1.6
Amortización Diferidos	5.9	0.4	11.6	0.07
Total Fondos Generados	461.9	4	288.6	1.7

Entre los puntos más destacados del balance se destaca el aumento de capital producido en Octubre por \$350.000, llevando el capital a la suma de \$1'550.000. El Patrimonio alcanzó la cifra de \$1'790.838; con un Pasivo total de \$2'462.186, con una relación Pasivo a Patrimonio de 1.3

La cartera total de clientes cerró en \$1'212.650, de los cuales el 87% es de vehículos, igual a \$1'056.150; el 10% corresponde al taller, igual a \$126.591 y el 3% corresponde a repuestos, igual a \$29.909.

Dentro de las inversiones y mejoras que se hicieron el año pasado las más importantes se dieron en el área de sistemas, donde se realizó el cambio de versión de Solomón IV a la versión 4.5; cambio de la base de datos a SQL Server de Microsoft y la plataforma de red de Novell a Windows 2.000 Server, con sus respectivas licencias; adquisición del módulo caja-bancos y flujo de caja, así como hardware adicional y actualizado para soportar la nueva versión del sistema.

También se realizaron importantes adecuaciones a la infraestructura que se alquiló donde funcionará el nuevo taller de latonería y pintura, con instalaciones eléctricas especiales para poder operar a futuro con maquinaria especializada para el trabajo en mención.

Quiero reconocer el continuo apoyo recibido por el Presidente de la compañía, como del Directorio y su Presidente, así como de todo el equipo de funcionarios y empleados que día a día colaboraron en la consecución de los resultados alcanzados. Esperamos que en el nuevo año podamos lograr los objetivos de rentabilidad que nos hemos impuesto.

A handwritten signature is written over a circular stamp. The stamp contains the text 'SOCIETAT' and 'GUAY'.