

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.003, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A. CELEBRADA EL LUNES 29 DE MARZO DEL 2.004

Señores accionistas, cumpro con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.003

Entorno Político y Económico: El año que paso se caracterizó por los constantes conflictos políticos, entre los más sonados el rompimiento definitivo del ejecutivo con el partido Pachakutik, sus aliados estratégicos para acceder al poder y a finales del año la profunda crisis entre el presidente Gutierrez y el vicepresidente; formaron parte del clima de desconfianza que reinó en el país.

En el campo macroeconómico el acuerdo con el FMI, impulsado por el ministro de economía, donde nos comprometimos a reducir el gasto del sector público, aumentar los ingresos tributarios, elaborar leyes en el área tributaria y aduanera y terminar con el pago a los clientes de la banca nacional cerrada, para lograr desembolsos para el país de \$200MM; sostuvo el ejercicio fiscal del 2.003, logrando indicadores que demuestran una relativa estabilidad. El factor clave para esta estabilidad fue sin lugar a dudas el precio del barril de petróleo que promedio en el año los \$29, a pesar que la producción cayó nuevamente a 122,4 millones de barriles anuales. Los indicadores más destacados fueron la reducción de la inflación que cerró en 6,07% y el PIB creció por tercer año consecutivo en 3% superando los \$25.300 millones de dólares, el riesgo país cayó de 1.801 a 750 puntos; las exportaciones totales aumentaron en el 16,7% y se frenó el crecimiento de las importaciones que subieron en 1% con relación al 2.002. La deuda externa pública se ubicó en \$11.444,7 millones equivalentes al 45% del PIB. Pero no todo fue positivo por la baja sostenida en la producción petrolera el Fondo de Estabilización terminó sin recursos; el desempleo se incrementó al 9,3% y el subempleo al 45,8% sobre la PEA estimada en 4.6 millones; se incrementó el nivel de la pobreza al 61%.

Situación del mercado automotriz: La industria decreció un 17% con relación al año 2.002 para situarse en las 56.571 unidades, a diferencia del año anterior el negocio de taxis fue alrededor de 900 unidades que significó solo un 1,6% del total de la industria. Se vendieron 11.597 vehículos menos que el año anterior, donde GME colocó a través de su red **25.685 unidades** en retail, una disminución ligeramente menor que la industria, equivalente al 16.45%, y logró una participación del 45,4%, ganando cuatro décimas de share frente al año anterior. Las ventas promedio por concesionario disminuyeron a 1.168 unidades una variación similar a la disminución de la industria (17%). Cabe recalcar que con estos números el año 2.003 ha sido el segundo mejor año en la historia de la industria automotriz ecuatoriana.

En la ciudad de Guayaquil se vendieron alrededor de 12.728 unidades entre todas las marcas, lo que representó un 22.5% sobre la industria total, donde GME colocó



6.237 unidades con una participación del 49%, ganando 3 puntos de participación frente al año anterior; **Maulme C.A. facturó a clientes finales 928 vehículos livianos**, versus los 859 del año pasado (un incremento del 8% en unidades) lo que significa una participación del 15% del negocio de livianos de GM en Guayaquil y un crecimiento al 3.6% sobre las ventas de GM a nivel nacional de un 2.8% del año anterior. Obtuvimos de GME el reconocimiento al concesionario con mayor crecimiento en participación del país,

Situación financiera del negocio: La compañía facturó en el año un total de **\$17'425.495**, de los cuales vehículos significó el 89.7%; Repuestos un 6.3% y Talleres el 4% del total de las ventas.

Vehículos: Se facturaron 928 unidades a clientes finales, contra 859 del año anterior, un crecimiento en unidades del 8% mientras la marca decreció en unidades un 16,45% contra el año anterior, por un valor neto de \$12'814, con una contribución bruta del 7.4% contra el 8% de margen del año pasado (La diferencia contra la cifra del balance tanto en ventas como en margen se debe a 211 unidades facturadas por traspasos a concesionarios por \$2'739 mil dólares). El promedio de facturación por vehículo fue de \$13.800, donde se puede observar la preocupante tendencia en la disminución de los márgenes en el negocio. El negocio de flotas se incrementó en un 60% que significó 390 ventas, logrando el reconocimiento de parte de GM como la mejor gestión de flotas en nuestra zona por el año que pasó.

Repuestos: Se facturaron \$1'173 mil dólares, un incremento del 25% con relación al año anterior; con una contribución bruta del 26,5%. El inventario terminó en \$310 mil dólares y se alcanzó una rotación de 3,3 veces promedio en el año.

Talleres: Se atendieron 7.740 vehículos, un incremento en unidades del 15% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 30 carros facturados por día, por un monto de \$697.751 dólares en mano de obra, latonería, lubricantes y trabajos a terceros; una facturación promedio por vehículo de \$90. Por segundo año consecutivo nuestro taller fue distinguido por GME como el de mayor índice de CSI de la zona.



(Miles de dólares)

	Año 2.002	% VENTAS	Año 2.003	%VENTAS
	858 Unidade		928 Unid.	
Vehículos	15'066	90.3	15'554	89
Repuestos	885.4	5.3	1'100	6.3
Talleres	646.4	3.8	697.7	4
Accesorios	85.2	0.5	73	0.4
Total Ventas	16'683	100	17'425	100
Gastos Operativos	1'135	6.8	1'146	6.5
Utilidad Operativa	277	1.6	214	1.2
Amortización Diferidos	11.6	0.07	10.9	0.06
Total Fondos Generados	288.6	1.7	224.9	1.29

Entre los puntos más destacados del balance están el aumento de capital por \$250.000, llevando el capital a la suma de \$1'800.000. El patrimonio alcanzó la cifra de \$2'041.222; y el Pasivo total se situó en \$2'516.809.

La cartera total de clientes cerró en \$938.792, de los cuales el 84.22% corresponde a vehículos y el 15,78% a Repuestos-Talleres.

Entre los sucesos de mayor relevancia del año fue la ampliación del área del taller, donde incorporamos vía compra un terreno de 500m², donde se incrementaron 12 puestos efectivos de trabajo, con su respectivo equipamiento de elevadores y herramientas para dar un óptimo servicio, igual se aumentó un puesto adicional de lavado de vehículos.

En el área de Financiamiento y Seguros (F&I) se contrató una asistente y se aumentó la participación de la venta del financiamiento de GMAC sobre el total de nuestras ventas, con resultados satisfactorios.

Se empezó el último trimestre del año la construcción y remodelación de las oficinas de Maulme en la ciudad de Machala, que esperamos sea una realidad en el 2.004.

Quiero reconocer el permanente apoyo recibido por parte del Presidente de la compañía como del Directorio y su Presidente, así como de todo el equipo de funcionarios y empleados que día a día colaboran en la consecución de los resultados alcanzados.



26³ ABR. 2004