

## **INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.004, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A. CELEBRADA EL 21 DE MARZO DEL 2.005**

Señores accionistas, cumpro con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.004

**Entorno Político y Económico:** El país vivió el 2.004 un año de absoluta inestabilidad política producida por los rumores respecto a la permanencia del presidente Gutiérrez en el poder, con un intento de juicio político; sumado a esto un cambio de las fuerzas políticas aliadas al gobierno en el Congreso, que terminaron por cambiar la Corte Suprema de Justicia, el Tribunal Constitucional, el Tribunal Supremo Electoral, creando en el país un clima de inestabilidad e inseguridad jurídica institucional, que puso en riesgo nuestra frágil democracia y los logros macroeconómicos alcanzados especialmente en el manejo de la política fiscal. Tuvimos elecciones seccionales que de alguna manera sirvieron de termómetro para definir las fuerzas políticas en el país.

La macroeconomía cerró con indicadores que señalan claramente que la economía del país se expandió con un PIB de alrededor de \$26.970 millones de dólares, con un crecimiento del 6.6%, lo que indica que el país está consumiendo y produciendo más; evidenciado por el fuerte precio del barril de petróleo que mantuvo cifras de alrededor de \$32 promedio. La balanza comercial cerró con saldo positivo de \$260,2 millones, después de haber sido negativa durante los últimos tres años, hay que destacar que este superávit se sustenta básicamente en el incremento de las exportaciones de petróleo y su precio en el mercado internacional, lo preocupante de esta situación es que el país exportó 3,29% menos en productos no petroleros, en relación al 2.003. La inflación cerró según cifras oficiales en 2% y las tasas de interés referencial del BCE se situaron en 3.9 la pasiva y 9.8 la activa, estas tasas siguen siendo muy altas para una economía dolarizada con el nivel de inflación alcanzada. El riesgo país bajó a 708 puntos. El país se mantiene como uno de los de menor competitividad en la región y con la mayor calificación en corrupción. El país se mantuvo en las negociaciones del TLC con USA, el cual se percibe como una oportunidad y el cual debería reportar beneficios a mediano plazo. Las remesas de los emigrantes fueron superiores en este período que las del año anterior, por más de 1.300 millones de dólares.

**Situación del mercado automotriz:** La industria contra todo pronóstico creció en 6% con relación al año 2.003 para situarse en 59.932 unidades, convirtiéndose en el segundo mejor año en ventas de la historia, GME colocó a través de su red **25.745 unidades** al detalle, un ligero aumento del 0.2% contra la venta retail del año anterior, logrando una participación del 43% sobre la industria total, donde la marca perdió 2.4 puntos porcentuales de share. La competencia de marcas como Hyundai, Toyota, Ford y Peugeot ganaron participación este año frente a GM



En la ciudad de Guayaquil creció la industria casi 5 puntos porcentuales con relación al año pasado, significando el 27.5%, es decir unos 16.480 vehículos entre todas las marcas, donde GME colocó un número superior a las 7.000 unidades, con una participación del 43% aproximadamente; queda evidenciado que la marca en esta ciudad perdió participación frente a las otras marcas por más del 5%; Maulme C.A. facturó a clientes finales 896 vehículos livianos, versus 928 del año pasado (un decremento del 3.45% en unidades) lo que significó una participación cercana al 13% sobre las ventas de GM en Guayaquil y el 3.4% sobre la venta total de GM, una disminución de 0.2% sobre la participación del año anterior.

Interesante para Maulme resultó la venta que se logró en la ciudad de Machala con **376 unidades** versus las 235 que se hicieron como Mirasol el 2.003, un **aumento del 60% en unidades**; llevando la participación sobre la venta total de GME del 0.9% al 1.5%, con un share del 33% sobre las ventas de Machala, y un peso sobre la industria total del 0.6%, lo que significó un reconocimiento de GM por uno de los mayores crecimientos en ventas durante el 2.004. Consolidando las ventas de Guayaquil y Machala la empresa vendió 1.272 unidades, lo que equivale a una participación del 4.9% sobre la venta total de GM y del 2.1% sobre la industria total.

**Situación financiera del negocio:** La compañía facturó en el año un total de \$23'023.580, de los cuales a la matriz de Guayaquil le correspondió \$16'750.688, (73%) mientras que la sucursal de Machala facturó \$6'272.892 (27%); la venta de vehículos significó el 88%; repuestos el 7.2% y talleres el 4.8% del total de las ventas.

**Vehículos:** Viendo el negocio de manera consolidada se facturaron 1.272 unidades a clientes finales, contra 928 del año anterior (sin Machala), un crecimiento en unidades del 37%, por un valor neto de \$17'439.716, con una contribución bruta del 8% contra el 7.4% de margen del año pasado (la diferencia contra la cifra del balance tanto en ventas como en margen se debe a 201 unidades facturadas por traspasos a concesionarios por \$2'809.790 dólares). El promedio de facturación por vehículo fue de \$13.700, donde se puede observar la composición del mix de ventas cada vez más acentuada al segmento pasajeros de menor valor, sobre todo a los modelos activos que maneja la marca donde el precio y el margen son bastante pequeños. El negocio de flotas significó una venta de 378 unidades, equivalente al 30% de las ventas.

**Repuestos:** Se facturaron en total entre las dos oficinas incluidos accesorios \$1'787.273 dólares; le correspondió a Guayaquil \$1'336.121 (75%) y a Machala \$451.162 (25%). El inventario terminó en \$395.344, 78% de éste en Gye., con una rotación de 3.57 veces en el año; y 22% en Machala, con una rotación de 4.85 veces en el año; esto implica un crecimiento en ventas contra el año anterior del 52%; con una contribución bruta del 28.8%.



**Talleres:** Se atendieron en Guayaquil 9.240 vehículos, un incremento en unidades del 19% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 37 carros/día, por un monto de \$734.168 dólares en mano de obra, latonería, lubricantes y trabajos a terceros, con una facturación promedio por vehículo de \$79. En Machala se atendieron 2.967 vehículos en sólo 10 meses que operó el taller, lo que da un promedio de 14 carros/día, por un monto de \$207.990, con una facturación promedio de \$70 por vehículo; la contribución bruta del taller es del 30% y de latonería del 21% en el balance consolidado

(Miles de dólares)

	Año 2.003	% VENTAS	Año 2.004	% VENTAS
	928 Unid.		1.272	
Vehículos	15'554	89	20'293	88
Repuestos	1'100	6.3	1'665	7.2
Talleres	697.7	4	942	4
Accesorios	73	0.4	121.6	0.5
Total Ventas	17'425	100	23'023	100
Gastos Operativos	1'146	6.5	1'879	8
Utilidad Operativa	214	1.2	251.7	1
Amort. Diferidos	10.9	0.06	80.1	0.35
Total Fondos Generados	224.9	1.29	331.8	1.44

Entre los puntos más destacados del balance están el aumento de capital por \$200.000, llevando el capital a la suma de \$2'000.000. El patrimonio alcanzó la cifra de \$2'137.451; y el Pasivo total se situó en \$3'762.929.

La cartera total de clientes cerró en \$1'856.309, de los cuales el 88% corresponde a vehículos y el 12% a Repuestos-Talleres

El proyecto más significativo del año fue sin duda la apertura de la sucursal de Maulme en Machala, lo considero un acierto del directorio del grupo y de GM el haber permitido que nosotros manejeamos este punto de ventas, poco a poco se convertirá en un gran apoyo para la gestión de ventas y financiera de la empresa, ya que desde Machala se cubre toda la provincia de El Oro.

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 empresa para alcanzar los objetivos trazados.

Guayaquil, Marzo del 2.005

*Alfonso J. Anzures*

