

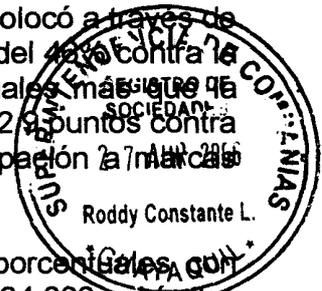
INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.005, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A. CELEBRADA EL 24 DE MARZO DEL 2.006

Señores accionistas, cumpro con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.005

Entorno Político y Económico: El país vivió el 2.005 un año difícil que tuvo como punto culminante la nueva vergüenza de la caída del gobierno; tras haber realizado cambios en los tribunales constitucional y electoral, e impuesto con una mayoría coyuntural en el congreso una nueva Corte Suprema de Justicia, llegamos al mes de Abril donde las movilizaciones populares terminaron con el autoritarismo del presidente y se dio pasó a la sucesión presidencial una vez más en el Ecuador, (séptimo presidente en los últimos 10 años). La convulsión y los desaciertos tocaron por supuesto la economía del país, el PIB creció sólo un 3.3% situándose alrededor de \$27.860 millones de dólares, gracias fundamentalmente al precio internacional del barril de petróleo (\$41 promedio por el año), considerando que se exportó un volumen menor de crudo que el año pasado, lo que demuestra la falta de inversión en el sector; es por esto que la balanza comercial es positiva mayor a \$900 millones. La inflación cerró arriba de 4%, prácticamente se duplicó en tan solo un año, demuestra claramente la indisciplina fiscal y el efecto en la economía de la devolución de los fondos de reserva; las tasas de interés referencial del BCE se situaron en 4 la pasiva y 8.5 la activa, y la tasa máxima convencional que es la que se carga a la mayoría de operaciones de crédito comercial estuvo en 13%. El país sigue adelante con 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 1.800 millones de dólares.

Situación del mercado automotriz: La industria contra todo pronóstico creció en **37%** con relación al año 2.004 para situarse en **81.893 unidades**, convirtiéndose en el mejor año en ventas de la historia, GME colocó a través de su red **37.594 unidades** al detalle, un importante incremento del **49%** contra la venta retail del año anterior, y creciendo 9 puntos porcentuales más que la industria logrando una participación del 45.9% , un avance de 29 puntos contra la participación del año anterior, esta vez GME quitó participación a marcas como Toyota, Kia, VW, Mazda y Ford.

En la ciudad de Guayaquil creció la industria 2.2 puntos porcentuales, con relación al año pasado, significando el 29.4%, es decir unos 24.000 vehículos entre todas las marcas, donde GME colocó un número superior a las 12.000 unidades, con una participación del 51.4% aproximadamente, lo que implica un crecimiento de la marca en Guayaquil mayor a 9 puntos porcentuales contra el año anterior. Maulme C.A. facturó a clientes finales **1.345 vehículos livianos**, versus 896 del año pasado un incremento del **50%** en unidades lo que significó



una participación del 11.2% sobre las ventas de GM en Guayaquil y el 3.5% sobre la venta total de GM.

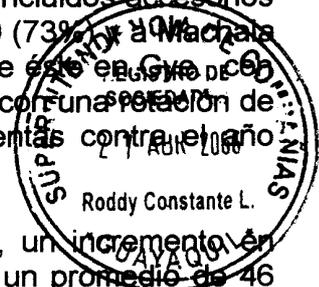
Maulme en Machala superó ampliamente las expectativas, facturando a clientes finales **740 unidades** versus las 376 que se hicieron el 2.004, un **aumento del 97% en unidades**; con un share del 35.9% sobre las ventas de la industria de Machala, y un peso sobre la industria total del 2.5%. Consolidando las ventas de Guayaquil y Machala la empresa vendió **2.085 unidades**, (**incremento del 64% versus el año anterior**) lo que equivale a una **participación del 5.5% sobre la venta total de GM (variación de 0.6 puntos sobre el año anterior)** y del **2.5% sobre la industria total**.

Situación financiera del negocio: La compañía facturó en el año un total de \$35'259.399 de los cuales a la matriz de Guayaquil le correspondió \$22'689.033, (64%) mientras que la sucursal de Machala facturó \$12'570.365 (36%); la venta de vehículos significó el 89.5%; repuestos el 7% y talleres el 3.5% del total de las ventas.

Vehículos: Viendo el negocio de manera consolidada se facturaron 2.085 unidades a clientes finales, contra 1.272 del año anterior, un crecimiento en unidades del 64%, por un valor neto de \$28'833.498, con una contribución bruta del 8.5% contra el 8% de margen del año pasado (la diferencia contra la cifra del balance tanto en ventas como en margen se debe a 199 unidades facturadas por traspasos a concesionarios por \$2'760.371 dólares). El promedio de facturación por vehículo fue de \$13.829, 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 @ctivos que maneja la marca donde el precio y el margen son bastante pequeños. El negocio de flotas significó una venta de 542 unidades, equivalente al 26% de las ventas.

Repuestos: Se facturaron en total entre las dos oficinas incluidos accesorios \$2'438.854 dólares; le correspondió a Guayaquil \$1'776.199 (73%) y a Machala \$662.654 (27%). El inventario terminó en \$464.935, 74% de éste en Guayaquil con una rotación de 3.93 veces en el año; y 26% en Machala, con una rotación de 4.58 veces en el año; esto implica un crecimiento en ventas contra el año anterior del 36%; con una contribución bruta del 28%.

Talleres: Se atendieron en Guayaquil 11.487 vehículos, un incremento en unidades del 24% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 46 carros/día, por un monto de \$938.479 dólares en mano de obra, latonería, lubricantes, trabajos a terceros, con una facturación promedio por vehículo de \$82 y desde el mes de octubre entró a funcionar el Chevy Express con 4 bahías de atención rápida. En Machala se atendieron 5.172 vehículos, lo que da un promedio de 21 carros/día, por un monto de \$288.197, con una facturación promedio de \$56 por vehículo; la contribución bruta del taller es del 28% y de latonería del 23% en el balance consolidado.



(Miles de dólares)

	Año 2.004	% VENTAS	Año 2.005	% VENTAS
	1.272 Unid.		2.085 Unid	
Vehículos	20'293	88	31'594	89
Repuestos	1'665	7.2	2'188	6.2
Talleres	942	4	1'226	3.4
Accesorios	121.6	0.5	250.4	0.7
Total Ventas	23'023	100	35'259	100
Gastos Operativos	1'879	8	2'433	6.9
Utilidad Operativa	251.7	1	887	2.5
Amort. Diferidos	80.1	0.35	70.2	0.2
Total Fondos Generados	331.8	1.44	957.2	2.7

El resultado consolidado por el año después de participación de trabajadores e impuesto a la renta llegó a \$642.911.70 equivalente al 1.82% sobre las ventas totales

El patrimonio alcanzó la cifra de \$2'656.657; y el Pasivo total se situó en \$5'832.591.

La cartera total de clientes cerró en \$2'984,372 de los cuales el 88% corresponde a vehículos y el 12% a Repuestos-Talleres.

El proyecto más significativo del año fue la incursión en el negocio de taxis exonerados, más la puesta en marcha del Chevy Express, ampliación del taller principal, equipamiento y tecnificación del área de latonería, y la esquina amarilla y venta de flotas en su local específico para tratar estos negocios

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 2.006

