

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.006, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A. CELEBRADA EL 17 DE ABRIL DEL 2.006

Señores accionistas, cumplo con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.006

Entorno Político y Económico: El país vivió el segundo semestre del 2.006 un nuevo proceso electoral para elegir presidente de la república, que en dos vueltas dio como vencedor al Eco. Rafael Correa, quien empieza un nuevo período en enero del 2007. La evolución del PIB total y per cápita durante el 2006 mejoran; el primero en un 4.3%, situándose alrededor de \$29.000 millones de dólares o \$2.164 por habitante. Los sectores que más contribuyeron al desarrollo del PIB fueron, la banca, el comercio, la construcción y el energético. La inflación se redujo un punto porcentual con relación al año anterior situándose en 3%; las tasas de interés referencial del BCE cerraron en 4,87% la pasiva y 9,86 la activa; y la tasa máxima convencional para los créditos comerciales estuvo alrededor del 11%. Las remesas de los emigrantes fueron superiores a los \$2.500 millones de dólares que se destinan básicamente a sostener el consumo. La tasa de subempleo sobre la PEA se mantiene alrededor de 47% y el desempleo en 10% lo cual sigue siendo un índice sumamente preocupante y peligroso para una economía.

23/04/2007

Situación del mercado automotriz: La industria según datos de GM creció a pesar de ser un año de elecciones en 7% con relación al año 2.005 para situarse en **87.599 unidades**, convirtiéndose nuevamente en el mejor año en ventas de la historia, GME colocó a través de su red **39.855 unidades** al detalle, un crecimiento del 6%, algo menor que el de la industria, logrando una participación del 45.5%, perdiendo 0.4 puntos contra la participación del año anterior, esta vez GME perdió participación frente a Hiunday, Mazda y Toyota, principalmente. Esta pérdida se acentúa si medimos valores facturados vs el año anterior; la dependencia de la marca a la venta de vehículos del segmento pasajeros de menor precio afecta considerablemente esta medición.

En la ciudad de Guayaquil creció la industria 1.1 puntos porcentuales con relación al año pasado, significando el 30.5%, es decir unos 26.700 vehículos entre todas las marcas, donde GME colocó un número superior a las 14.500 unidades, con una participación del 54.4% aproximadamente, lo que implica un crecimiento de la marca en Guayaquil de 3 puntos porcentuales contra el año anterior. Maulme C.A. facturó a clientes finales **1.647 vehículos livianos**, versus 1.345 del año pasado un incremento del **22%** en unidades lo que significó una participación del 11.3% sobre las ventas de GM en Guayaquil y el 4.1% sobre la venta total de GM.

Maulme en Machala facturo a clientes finales **928 unidades** versus las 740 que se hicieron el 2.005, un **incremento del 25% en unidades**; con un share del 38.8% sobre las ventas de la industria de Machala, y un peso sobre la industria total del 2.8%. Consolidando las ventas de Guayaquil y Machala la empresa vendió **2.575 unidades, (incremento del 24% versus el año anterior) lo que equivale a una participación del 6.4% sobre la venta total de GM (variación de 0.9 puntos sobre el año anterior) y del 2.9% sobre la industria total.**

Situación financiera del negocio: La compañía facturó en el año un total de \$42'324.151 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%; repuestos el 6.6% y talleres el 4.4% del total de las ventas.

Vehículos: Viendo el negocio de manera consolidada se facturaron 2.575 unidades a clientes finales, contra 2.085 del año anterior, un crecimiento en unidades del 24%, por un valor neto de \$34'846.851, con una contribución bruta del 7.4% contra el 8.5% de margen del año pasado (la diferencia contra la cifra del balance tanto en ventas como en margen se debe a 148 unidades facturadas por traspasos a concesionarios por \$2'625.490 dólares). El promedio de facturación por vehículo bajo a \$13.500, debido básicamente a la fuerte participación en la venta del modelo Spark y del Corsa activo. El negocio de flotas significó una venta de 493 unidades, equivalente al 19% de las ventas.

Repuestos: Se facturaron en total entre las dos oficinas incluidos accesorios \$3'086.205 dólares; le correspondió a Guayaquil \$2'214,551 (72%) y a Machala \$871.654 (28%). El inventario terminó en \$490.768, 72% de éste en Gye., con una rotación de 4.57 veces en el año; y 28% en Machala, con una rotación de 4 veces en el año; esto implica un crecimiento en ventas contra el año anterior del 27%; con una contribución bruta del 28%.

Talleres: Se atendieron en Guayaquil 20.170 vehículos, un incremento en unidades del 75% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 82 carros/día, básicamente el aumento se explica en la facturación de servicio rápido por el Chevy Express, por un monto de \$1'370,829 dólares en mano de obra, latonería, lubricantes, trabajos a terceros, con una facturación promedio por vehículo de \$68. En Machala se atendieron 6.893 vehículos, un incremento en unidades del 33% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 28 carros/día, por un monto de \$394,776 con una facturación promedio de \$57 por vehículo; la contribución bruta del taller es del 33% y de latonería del 26% en el balance consolidado.

(Miles de dólares)

	Año 2.005	% VENTAS	Año 2.006	% VENTAS
	2.085 Unid.		2.575 Unid.	
Vehículos	31'594	89	37'472	89
Repuestos	2'188	6.2	2'808	6.6
Talleres	1'226	3.4	1'765	4
Accesorios	250.4	0.7	277.8	0.4
Total Ventas	35'259	100	42'324	100
Gastos Operativos	2'433	6.9	3'197	7.5
Utilidad Operativa	887	2.5	944	2.2
Amort. Diferidos	70.2	0.2	90.2	
Total Fondos Generados	957.2	2.7	1'034	

El resultado consolidado por el año después de participación de trabajadores e impuesto a la renta llegó a \$746,252.31 equivalente al 1.76% sobre las ventas totales.

El patrimonio alcanzó la cifra de \$3'189,909; y el Pasivo total se situó en \$7'408,607.

La cartera total de clientes cerró en \$4'397,150 de los cuales el 91% corresponde a vehículos y el 9% a Repuestos-Talleres.

El proyecto más significativo del año fue el cambio del sistema de computo de la compañía a DMS y la consecución de la franquicia de camiones de la serie N para Guayaquil, junto con la adquisición al final del año del nuevo taller para camiones diesel, el mismo que entrara a operar en el primer trimestre del año siguiente.

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 2.007

