

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE LA SITUACION DEL NEGOCIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2.007, PRESENTADO A LA JUNTA GENERAL UNIVERSAL DE ACCIONISTAS DE E. MAULME C.A. CELEBRADA EL 10 DE ABRIL DEL 2.008

Señores accionistas, cumpla con informar los aspectos más relevantes que se dieron en la empresa durante el período Enero a Diciembre del 2.007

Entorno Político y Económico: La actividad automotriz se desempeñó de una manera bastante normal a pesar de que el panorama macroeconómico del país fue menos favorable que en el 2.006. El PIB creció apenas en un 2.65% para situarse en los \$44.650MM; por largo el menor desempeño de toda la región. La inflación anual cerró en 3.32% las tasas de interés referencial del BCE cerraron en 6% la pasiva y 10.7% la activa; y la tasa máxima convencional para los créditos comerciales estuvo alrededor del 12%. Hay que considerar que el precio promedio del barril de petróleo para este año fue de \$75. Las remesas de los emigrantes fueron alrededor de \$3.000 millones de dólares que se destinan básicamente a sostener el consumo. La tasa de subempleo sobre la PEA se mantiene alrededor de 43% y el desempleo en 10% lo cual sigue siendo un índice sumamente preocupante y peligroso para una economía.

Situación del mercado automotriz: La industria según datos de GM disminuyó en 0.6% con relación al año 2.006 para situarse en **88.207 unidades**, GME colocó a través de su red **36.174 unidades** al detalle, un decrecimiento del **9.2%**, bastante mayor que el de la industria, logrando una **participación del 41%**, perdiendo 4 puntos contra la participación del año anterior, esta vez GME perdió participación frente a Mazda, Hyundai y Toyota, principalmente. Esta pérdida se acentúa si medimos valores facturados vs el año anterior, y se complica aún más si tomamos los números registrados para la industria de la AEADE, que registra un año 2.007 record de 91.778 unidades (un incremento del 2.4% con relación al 2.006) con lo cual la participación de la marca termina en 39.4%.

En la ciudad de Guayaquil decreció la industria en 3.3 puntos porcentuales con relación al año pasado, significando el 27.2%, 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 50.2% aproximadamente, lo que implica un decrecimiento de la marca en Guayaquil de más de 4 puntos porcentuales contra el año anterior. Maulme C.A. facturó a clientes finales **1.215 vehículos livianos**, versus 1.647 del año pasado un decremento del **26%** o 432 unidades lo que significó una participación del 10% sobre las ventas de GM en Guayaquil y el 3.36% sobre la venta total de GM.



Maulme en Machala facturo a clientes finales **757 unidades** versus las 928 que se hicieron el 2.006, un **decremento del 18% o 171 unidades**; con un share del 34% 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 **1.972 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 \$36'097.338 de los cuales a la matriz de Guayaquil le correspondió \$22'480.992, (62%) mientras que la sucursal de Machala facturó \$13'616.346 (38%); la venta de vehículos significó el 85%; repuestos el 9% y talleres el 6% del total de las ventas.

Vehículos: Viendo el negocio de manera consolidada se facturaron 1.972 unidades a clientes finales, contra 2.525 del año anterior, un decrecimiento en unidades del 22%, por un valor neto de \$30'870.110, un 18% menos en valores con relación al año 2.006; con una contribución bruta del 7.%. El promedio de facturación por vehículo fue de \$15.600, mejor que el promedio del año anterior, debido básicamente a la recuperación de ventas en el segmento SUV y a la facturación de camioncitos de la serie N generada básicamente en Machala. El negocio de flotas significó una venta de 454 unidades, equivalente al 23% de las ventas.

Repuestos: Se facturaron en total entre las dos oficinas incluidos accesorios \$3'267.799 dólares; le correspondió a Guayaquil \$2'299.913 (70%) y a Machala \$967.886 (30%). El inventario terminó en \$537.699, 69% de éste en Gye., con una rotación de 4.32 veces en el año; y 31% en Machala, con una rotación de 4.32 veces en el año; esto implica un crecimiento en ventas contra el año anterior del 6%; con una contribución bruta del 28%.

Talleres: Se atendieron en Guayaquil 23.463 vehículos, un incremento en unidades del 16% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 92 carros/día, básicamente el aumento se explica en la facturación de servicio rápido por el Chevy Express, por un monto de \$1'494.846 dólares en mano de obra, latonería, lubricantes, trabajos a terceros, con una facturación promedio por vehículo de \$64 En Machala se atendieron 7.076 vehículos, un incremento en unidades del 3% con relación al año anterior, lo que da un promedio de 28 carros/día, por un monto de \$464.583 con una facturación promedio de \$66 por vehículo; la contribución bruta del taller es del 29% y de latonería del 26% en el balance consolidado.

(Miles de dólares)

	Año 2.006	% VENTAS	Año 2.007	% VENTAS
	2.525 Unid.		1.972 Unid.	
Vehículos	37'472	89	30'870	85
Repuestos	2'808	6.6	3'219	9
Talleres	1'765	4	1'959	5.4
Accesorios	277.8	0.4	48	0.1
Total Ventas	42'324	100	36'097	100
Gastos Operativos	3'197	7.5	3'155	8.6
Utilidad Operativa	944	2.2	573	1.7
Amort. Diferidos	90.2	0.2	97.9	
Total Fondos Generados	1'034	2.7	670.9	

El resultado consolidado por el año después de participación de trabajadores e impuesto a la renta llegó a \$143.365.29 equivalente al 0.4% sobre las ventas totales.

El patrimonio alcanzó la cifra de \$2'866.648; y el Pasivo total se situó en \$6'266.372.

La cartera total de clientes cerró en \$3'435.273 de los cuales el 87% corresponde a vehículos y el 13% a Repuestos-Talleres.

Cabe señalar que el bajo desempeño económico sufrido este año en Maulme se debe básicamente al abultado tamaño del inventario y la mezcla de producto que mantuvimos durante el primer semestre del año, lo que ocasionó altos costos financieros más una presión muy grave sobre las ventas, las mismas que se tuvieron que realizar con grandes descuentos los cuales hacía imposible mantener los costos de la operación; sumado a esto la agresividad de nuestra competencia que abrió nuevos puntos de venta en la ciudad, quitándonos participación de manera importante.

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 2.008



