

Informe Anual 2015



Contenido

1. Contexto General (Macroeconomía)	3
1.1. Perspectivas de Evaluación	3
1.2. Principales Indicadores Económicos	4
1.3. Previsión	4
1.4. Diagnóstico de Riesgo	4
2. La Industria Automotriz en el Ecuador y su evolución en los periodos 2011 - 2015	5
3. La Industria General	7
3.1. Industria en la Zona	8
4. E.MAULME: Áreas del Negocio	9
4.1. Venta Livianos	9
4.2. Vehículos Pesados	11
4.3. Vehículos Livianos y Pesados	16
4.4. Partes y Accesorios	17
4.5. Talleres y Servicios	20
5. Situación Financiera de la Compañía	24
5.1. Cartera	27
5.2. Ingresos por Financiamiento y Comisiones de Seguros	28
5.3. Política Comercial, Rebates e Incentivos Comerciales	30
6. Talento Humano	30
7. GM DIFFERENCE	31
7.1. Club del Presidente	31
7.2. Reconocimientos y premios	33
8. Mauleme C.A durante el 2015 se hizo acreedor de los siguientes reconocimientos:	38
8. Temas Tributarios	34
9. Conclusiones y Recomendaciones	34

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE EMAULME C.A.

Marzo, 2016

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones de la Ley de Compañías y de los Estatutos vigentes de E. Maulme C.A., presento este informe que incluye los aspectos más importantes del periodo en mención, así como también los resultados obtenidos en el periodo económico del año 2015.

1. Entorno General Macroeconómico

El crecimiento económico se continúa desacelerando. La consulta al FMI indica que, caracterizada por la caída en los precios del petróleo, el fortalecimiento del dólar, el elevado riesgo país y la incertidumbre proveniente de mercados internacionales como el de Rusia y China han contribuido al empeoramiento de la balanza comercial y del desempeño de la economía. Por el lado de la demanda, pese a los elevados niveles de gasto público, la inversión y el consumo privado se han visto perjudicados. Por último, la inflación se estabiliza, mientras que la tasa de paro continúa en aumento.

El gasto público de inversión sufre recortes, para mantener un déficit que se ve deteriorado como consecuencia de la reducción en los ingresos procedentes del petróleo. Esta situación se complica debido a la reducción de la recauda externa. Por otra parte, el riesgo país dificulta colocar bonos en el mercado internacional y las reservas internacionales han caído a sus niveles más bajos desde 2012.

1.1 Perspectivas de Evolución

La economía ecuatoriana se enfrenta a un panorama difícil. Los bajos precios del petróleo reducen las posibilidades del Gobierno de estimular la inversión. Asimismo, el fortalecimiento del dólar y la reducción en la producción petrolífera continuarán afectando a la balanza comercial. Por su parte,

Se prevé una reducción en el gasto público, a la vista de menores ingresos procedentes de la explotación de petróleo y las dificultades de obtener financiación externa. Por su parte, se espera una reducción de los ingresos públicos, que va a generar un déficit que perpetuara el nivel de deuda pública. Por su parte, se espera que la inflación se fijará, como consecuencia de la reducción en el consumo interno y el estancamiento del gasto público.

Riesgo soberano: MEDIO-A.LTO Ecuador mantiene su nivel de riesgo país entre los más elevados de América Latina de acuerdo con el indicador que publica la OCEC (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

Financiación del Sector Público: ALJO la evolución en el precio del petróleo ha forzado una reducción del gasto público acompañada de cambios en las políticas económicas, centradas en favorecer sectores estratégicos.

Situación socio-política: MEDIOALTO La popularidad del Gobierno se ha visto resentida como consecuencia de la subida de impuestos y la reciente reforma en la constitución sin la aprobación popular.

2. La Industria Automotriz en el Ecuador y su evolución en los periodos 2011 - 2015

El sector automotriz ecuatoriano se había caracterizado hasta algunos años por un crecimiento en ventas y unidades constantes cada año. Sin embargo las nuevas leyes y medidas restrictivas han favorecido a un nuevo escenario donde no es posible seguir creciendo dadas las limitaciones del sector.

Este contexto nos permite establecer alternativas que sean factibles para evitar que el sector caiga en una crisis financiera y que las fracciones menos afectadas de la industria mantengan niveles de rendimientos económicos saludables.

Este análisis se centra en la reducción de costos como la alternativa que puede mantener a las empresas y unidades de negocio del sector automotriz con economías y finanzas saludables a pesar de los escenarios que se presentan en el país.

Es necesario establecer quienes conforman el mercado automotriz ecuatoriano para poner en contexto la situación que se presenta para los años por venir en este sector. El análisis que se desprende de esta etapa introductoria nos permitirá establecer cuáles son las posibles causas y soluciones para los participantes en esta importante industria del país.

según el censo realizado por el INEC para el año 2014 existían 29.058 establecimientos que se dedican a actividades relacionadas con el comercio automotriz, 70 % dedicados al mantenimiento y reparación de vehículos y el 30% venta de partes, piezas y accesorios de vehículos y venta al por menor de combustibles y vehículos.

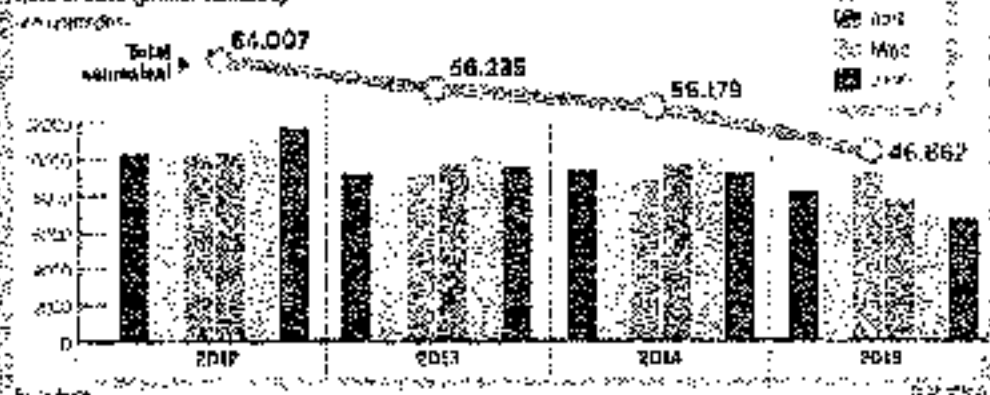
En consecuencia, dentro de este sector mayoritario se encuentran los establecimientos como concesionarios, talleres automotrices, establecimientos de venta de repuestos, llanteras, establecimientos de compra-venta de vehículos nuevos y usados, entre otros.

Evolución del Sector automotriz Ecuatoriano 2011- 2015.

Elaboración: Z. Cordero / Centro Cívico Ecuatoriano

Cifras de comercialización

2012 al 2015 (primer semestre)



¿Por qué la crisis en el Sector Automotriz?

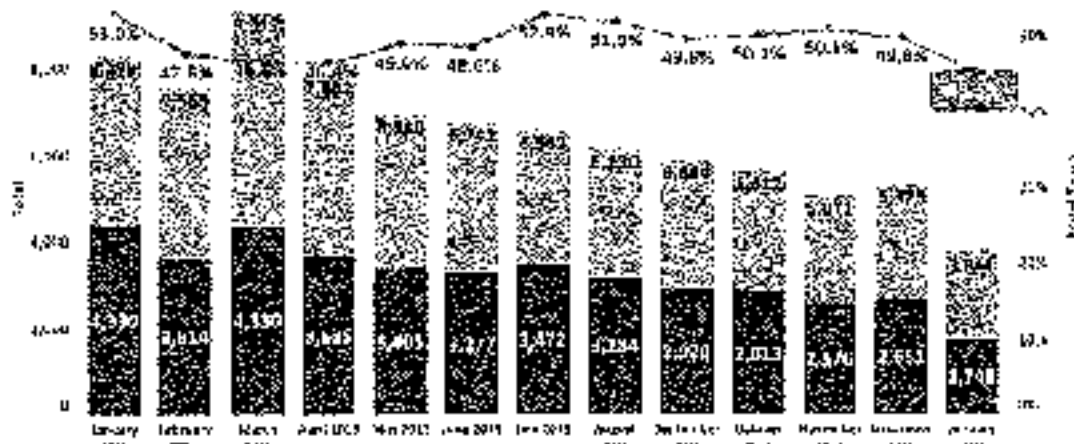
Existe una preocupación generalizada que se ha visto en los medios de comunicación sobre las consecuencias que pueden traer las leyes impuestas al sector. Principalmente la disminución en la asignación de cupos para la importación de vehículos es un inconveniente para un sector que se ha visto estancado en sus ventas en los últimos años.

3. La Industria General

La industria automotriz al cierre del periodo 2015 culmina con 61.267 unidades para la marca 100.000 unidades, obteniendo un 74.8% share del 49.55% del tamaño total de la industria automotriz del país.

EVOLUCIÓN INDUSTRIA MENSUAL

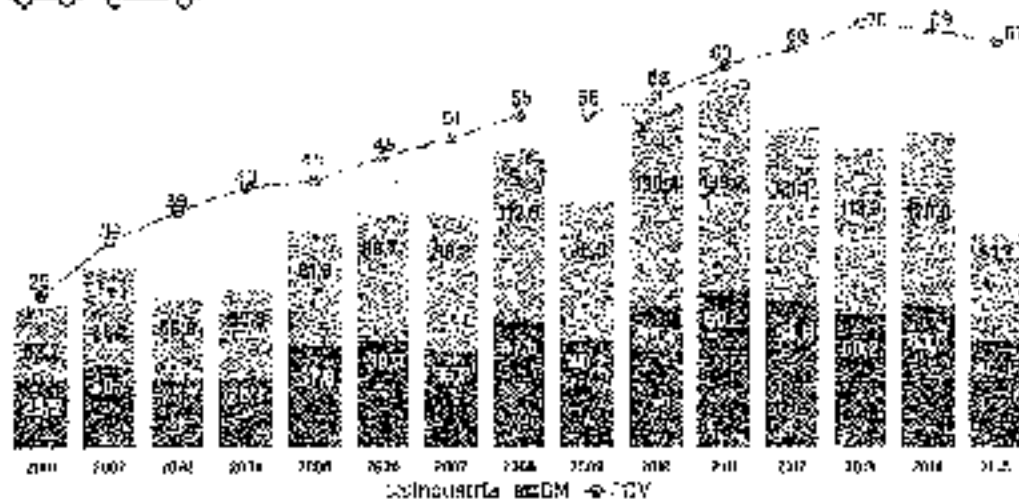
INDUSTRIA
FABRIL - 2015



A continuación se muestra la evolución del negocio de las ventas de Vehículos desde el periodo 2003 al 2015 que se ha dado en la industria automotriz y en la marca.

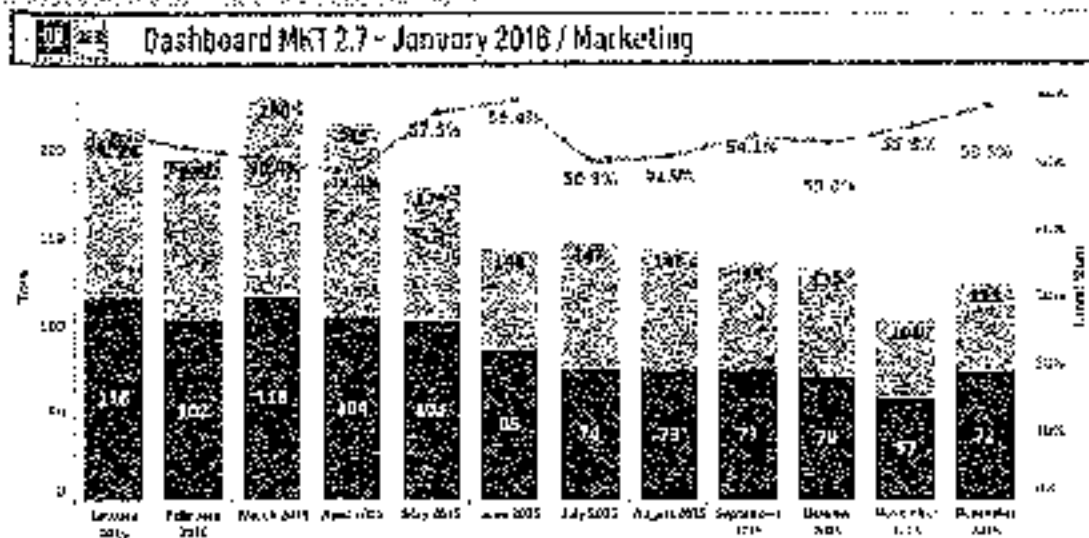
EVOLUCION DEL NEGOCIO VEHICULOS NUEVOS

INDUSTRIA
FABRIL - 2015

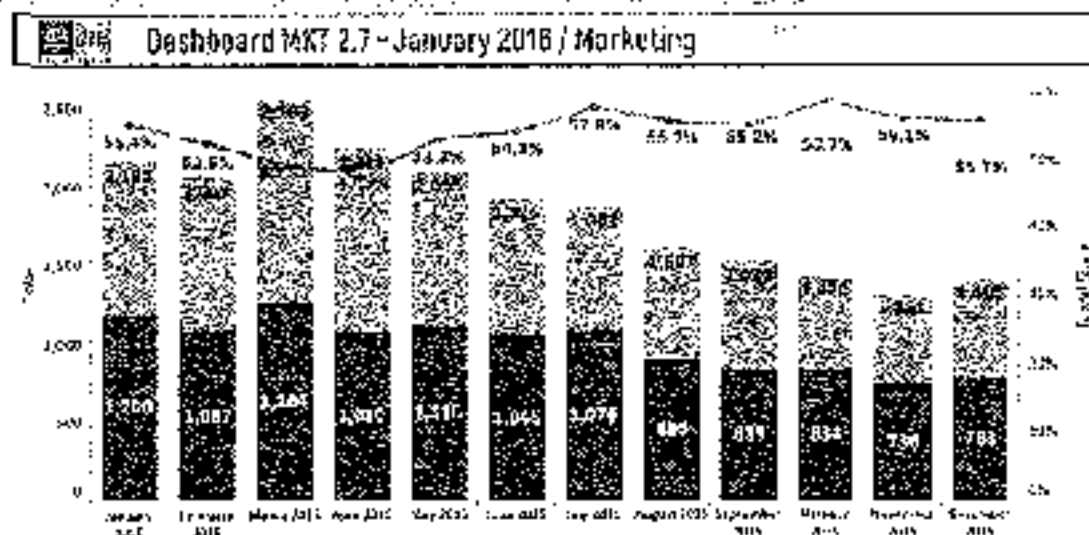


3.1 Industria en la Zona

Provincia de El Oro



Provincia de Guayas



4. E.MAULME: Áreas del Negocio

4.1 Venta Livianos

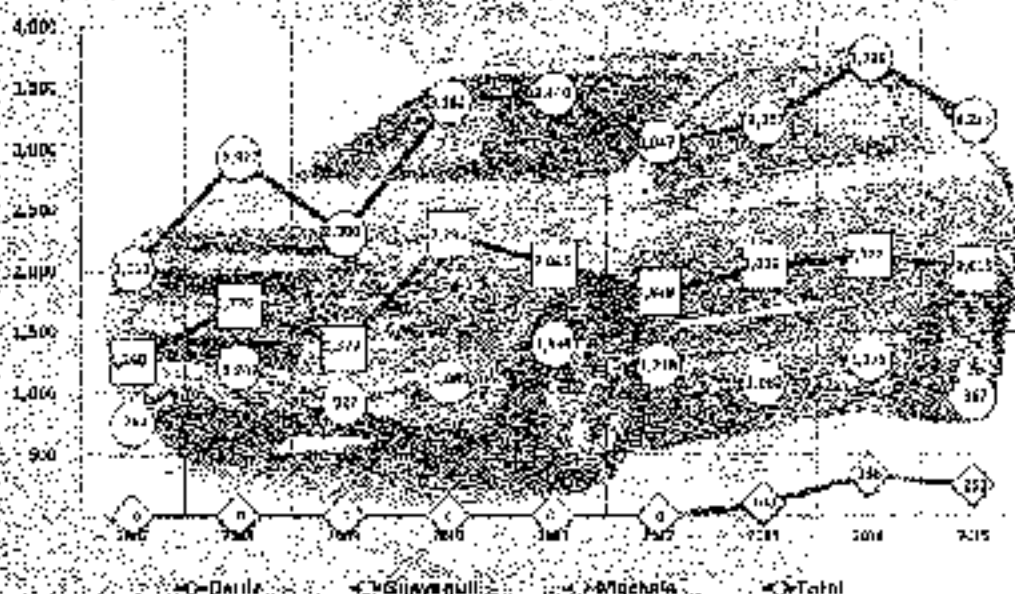
En el periodo 2015 las ventas de Vehículos Livianos sufrió una caída con relación al periodo 2014; en Unidades vendidas tuvo una baja de ▼ 500 unidades representando un 13.39% por debajo de lo vendido en unidades en el año 2014; en dólares tuvo una caída del 8.57% con relación al año 2014 equivalente a \$ 6'183.308,56.

Vehículos Livianos		
Periodo	Unid.	Monto \$
2014	3.735	\$ 72.133.706,80
2015	3.235	\$ 65.950.397,24
Variación	-500	\$ -6.183.308,56
	-13.39%	-8.57%

PRODUCCION DE VEHICULOS		
Periodo	Industria	GM
2014	120.114	53.474
2015	81.262	40.265
Variación	(38.852)	(13.209)
	-32.35%	-24.70%

A continuación se detalla la evolución de las ventas de Vehículos Livianos por ASO (Guayaquil, Durio, Machala); desde el periodo 2007 al periodo 2015.

Evolución de Ventas de Livianos por ASO



El Mix de ventas de Vehículos Livianos por Segmento realizado por E. Mauleta está distribuido de la siguiente manera:

Segmentos	Peso %	
Pasajeros	57%	
Pick Up	16%	
Suv	18%	
Van	9%	

Mix de Clientes Flotas y Retail



■ Retail

■ Flotas
Livianos

La distribución zonal de las ventas de Vehículos Livianos se resume de la siguiente manera. Para el periodo 2015 el 62,29% de las unidades vendidas fueron realizadas en Matriz Guayaquil, en ASD Dania representó el 7,82% de las ventas y en ASD Machala con el 29,89% de las ventas.

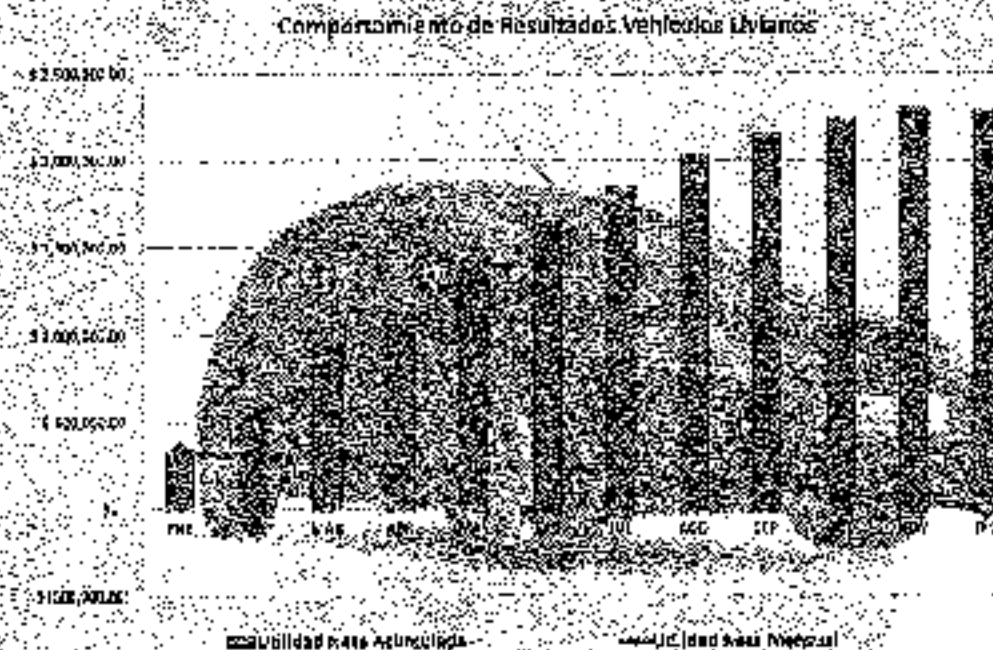
Participación de Ventas de Vehículos Livianos por ASD

■ Dania ■ Guayaquil ■ Machala



La rentabilidad Bruta de Vehículos Livianos en el periodo 2015 (sin incluir rebates, política comercial e incentivos en ventas que se encuentran clasificados a nivel de Otros Ingresos en el periodo 2015) fue del 8,13% vs. un 8,29% en el 2014, es decir, en el periodo 2015 tuvo una baja del 0,17 puntos porcentuales con relación al año 2014.

Las Utilidades Netas de la línea de Vehículos Livianos el primer semestre fueron superiores a \$ 2.000, en el segundo semestre tuvo una baja, sin embargo, se obtuvo Utilidad al final del periodo por \$ 2.300.932,30 obteniendo un margen del 3,46% con relación a las ventas de Vehículos Livianos, a continuación se muestra el comportamiento de los resultados mensuales y acumulados en el periodo 2015.



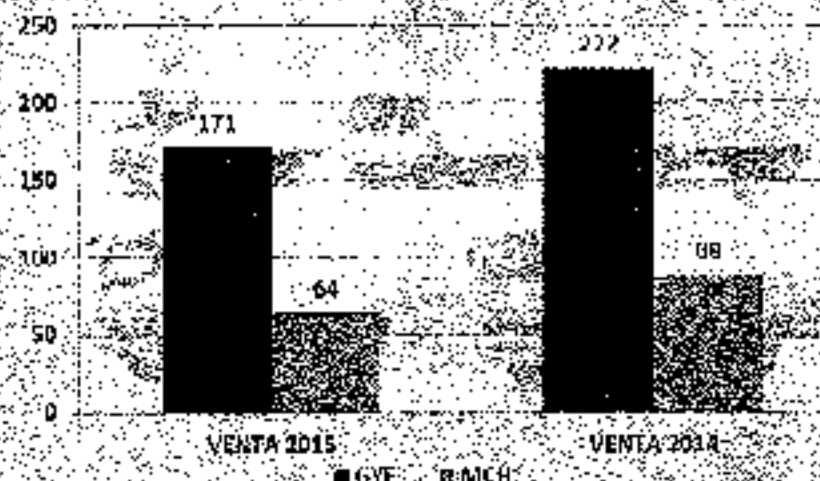
4.2 Vehículos Pesados

La industria de buses y camiones en el año 2015 decreció en un 22,71% en relación a 2014 ubicándose en 10.031 unidades. La industria del Guayas decreció en un 23,38% y el Oro cayó en un 12,25%. Vale destacar que en el año 2015 MAVESA comenzó a reportar sus únicas ventas en esa provincia dada la inauguración de su centro camionero por lo que la industria de esa zona silenció sus cifras.

En el periodo 2015 las ventas de Vehículos Pesados sufrió una caída con relación al periodo 2014; en unidades vendidas tuvo una baja de ▼ 76 unidades representando un 24,44% por debajo de lo vendido en unidades en el año 2014; en dólares tuvo una caída del 19,44% con relación al año 2014 equivalente a \$ 2.256.964,08.

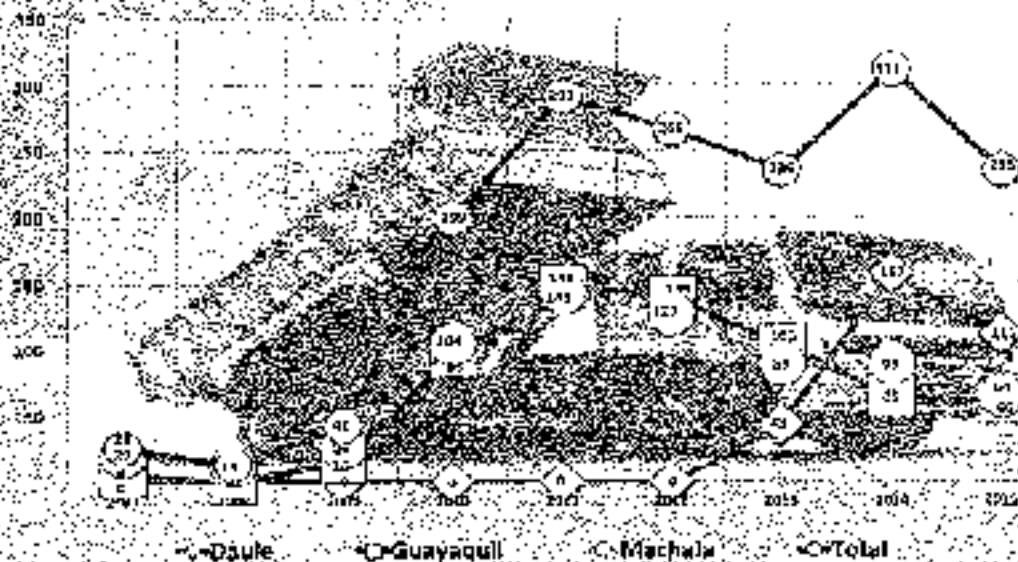
Vehículos Pesados		
Periodo	Unid.	Monto \$
2014	311	\$ 12.610.489,85
2015	235	\$ 9.353.525,77
Variación	76	\$ (2.256.964,08)
	-24,44%	-19,44%

En MAULMI Guayaquil alcanzó la cifra de 171 unidades lo cual representó un share de 6,96% el cual fue superior al 5,90% del 2014, en Machala alcanzamos 64 unidades lo que representó un share de 29,97%



A continuación se detalla la evolución de las ventas de Vehículos Pesados por ASO (Guayaquil, Daule, Machala); desde el periodo 2007 al periodo 2015.

Evolution de Ventas de Pesados por ASO



La participación de ventas de la serie "F" y "C" a pesar de las pocas fuentes de financiamiento existente para esa línea paso de 26,45% en el 2014 a 25,96% en el 2015.

E. MAULME sigue caracterizándose por ser un concesionario enfocado a clientes Flotistas, el 54,04% de las ventas se efectuaron a través de ese canal, muy similar a la cifra del 2014 la cual fue de 54,19%. Dentro de las flotas destacadas en el periodo 2015 anotamos los siguientes las cuales representan el 48% de las Flotas vendidas:



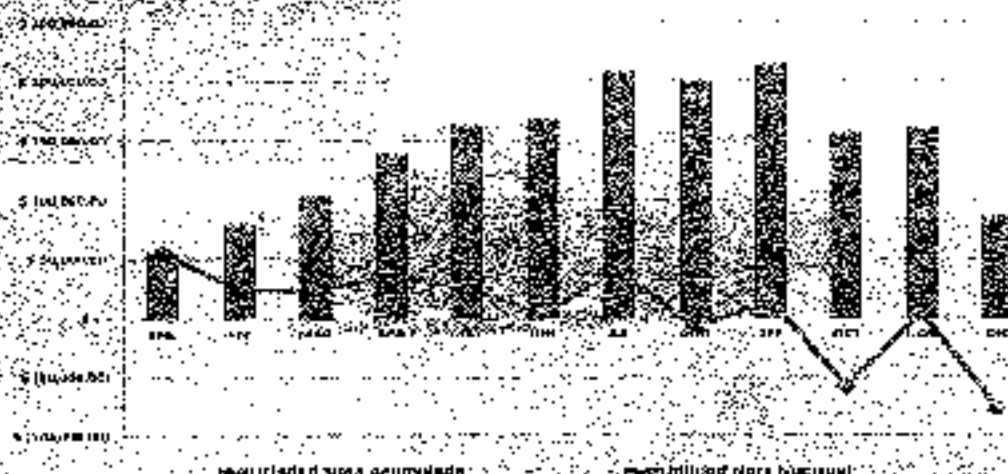
Como se puede apreciar en el pastel interior podemos ver la participación en venta de flotas pesadas que ha tenido la Serie "N" y en el pastel exterior la participación de la Serie "F".

MAULME



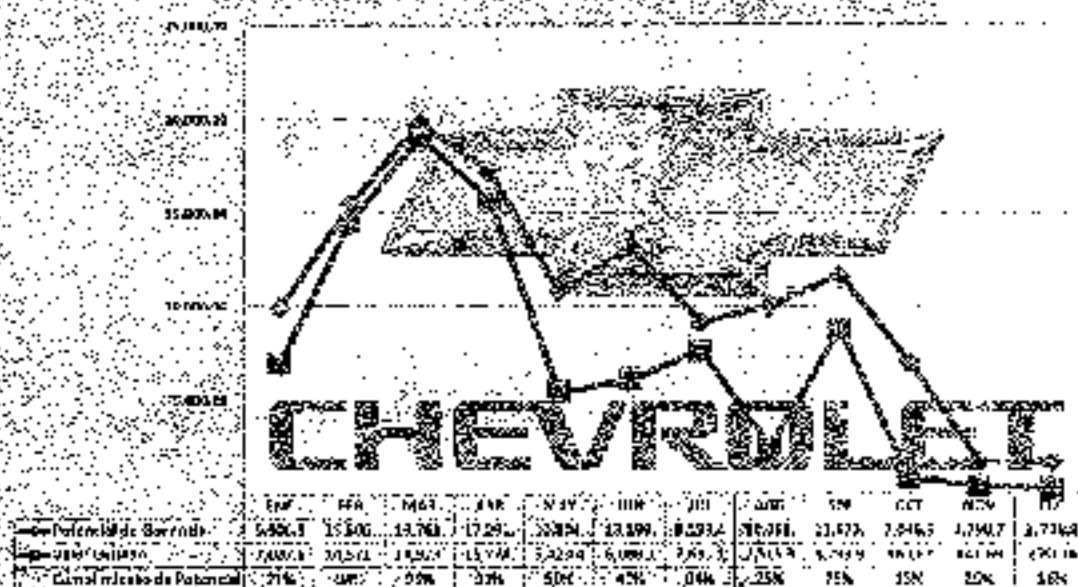
El primer semestre del periodo 2015 ayudo a parancar los resultados de todo el periodo, a pesar de la crisis que se agencio a partir del mes de julio, la utilidad neta final fue del 0.92% equivalente a \$ 86,354,69. Vale destacar que a julio la utilidad acumulada sumaba \$ 207,981,70 equivalente a un 2.89%.

Comportamiento de Resultados Línea de Pesados



En cuanto a Política Comercial, mejoramos los resultados del periodo 2014 y alcanzamos la cifra de \$ 88,375 equivalente al 70% del potencial máximo que podríamos obtener en el periodo 2015.

Incentivos Comerciales Obtenidos

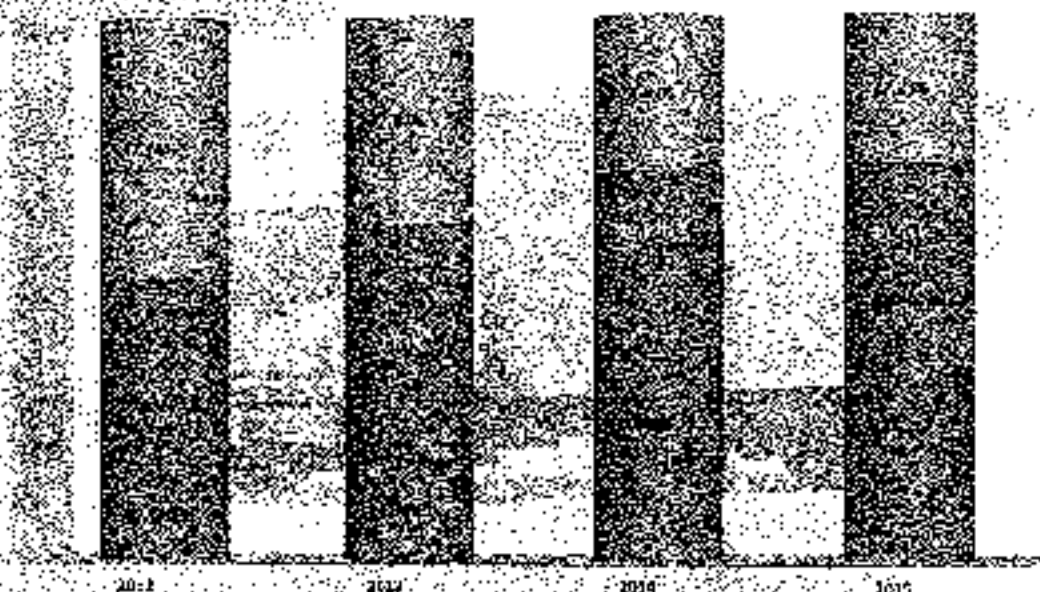


Estos rubros de Política Comercial obtenidos en el periodo 2015 contribuyeron de manera positiva para que los resultados al final del año fueran positivos.

La distribución zonal de las ventas de Vehículos Pesados se resume de la siguiente manera: para el periodo 2015, el 25.53% de las unidades vendidas fueron realizadas en Matriz, Guayaquil, en ASO Daule representó el 47.23% de las ventas y en ASO Minchala con el 27.23% de las ventas.

Participación de Ventas de Vehículos Pesados por ASO

■ Daule ■ Guayaquil ■ Minchala



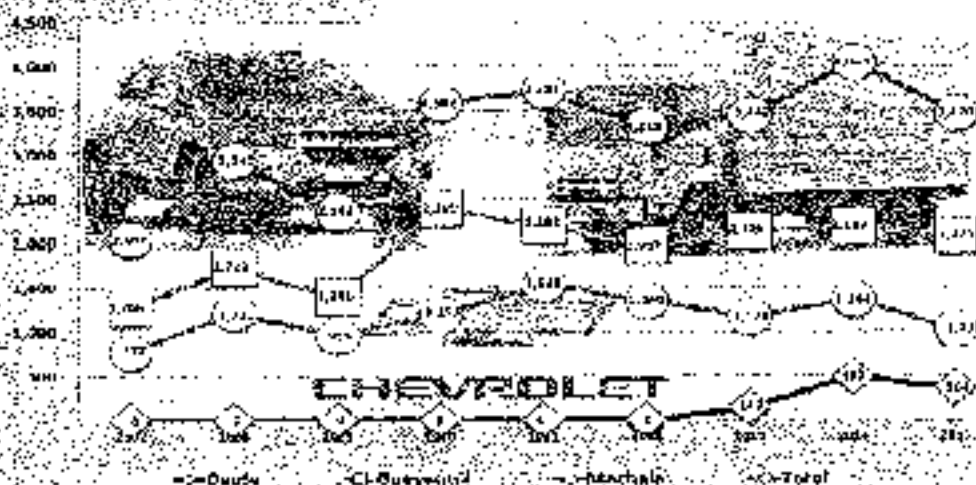
Las acciones encaminadas a generar la mejor experiencia en cuanto a la compra de camiones, lograron frutos. A lo largo del año se supieron mantener un nivel de CSI superior a lo solicitado por la GMICA. Culminamos el año con un 85.71% en el CSI TOP BOX, superior al 78.3% obtenido al cierre del 2014.

La rentabilidad bruta de Vehículos Pesados en el periodo 2015 (sin incluir rebates, política comercial e incentivos en ventas que se propician) clasificados a nivel de Otros Ingresos en el periodo 2015, fue del 9.45% Vs. un 9.00% en el 2014. Es decir, en el periodo 2015 tuvo un alza de 1.15 puntos porcentuales con relación al año 2014.

4.3 Vehículos Livianos y Pesados

Las ventas de vehículos en el 2015, incluyendo livianos y pesados, alcanzaron los \$375.363.922,51 frente a los \$ 33.744.196,15 en el 2014, es decir, en el periodo 2015 las ventas de vehículos tuvieron una variación del 10,08% en dólares, comercializándose 3.470 unidades livianas en 2015 (3.735 en 2014) y 235 pesados (31) en 2014). Obteniendo como resultado una caída de 14,24% con relación al número de unidades vendidas en el 2015.

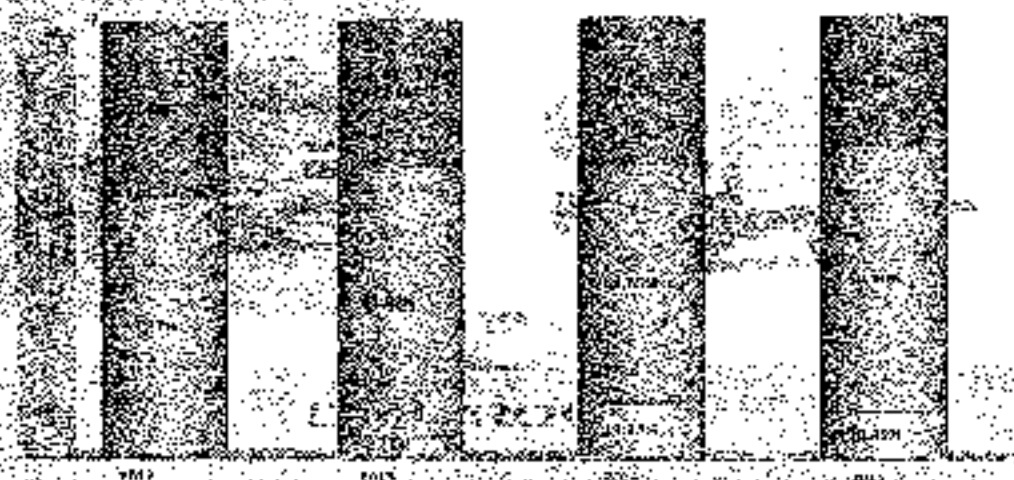
Evolución de Ventas de Vehículos por ASO



La distribución zonal de las ventas de vehículos en el periodo 2015 se resume de la siguiente manera: el 59.80% de las unidades vendidas fueron realizadas en Matriz Guayaquil; ASO Ocaña representó el 10.40% de las ventas y ASO Machala con el 29.71% de las ventas.

Participación de Ventas de Vehículos por ASO

Gráfico: El Gráfico de Barras



Flotas tuvo una participación del 29.80% del total en las ventas de la compañía del total de vehículos vendidos.

Comportamiento de las Ventas de Vehículos 2014 - 2015



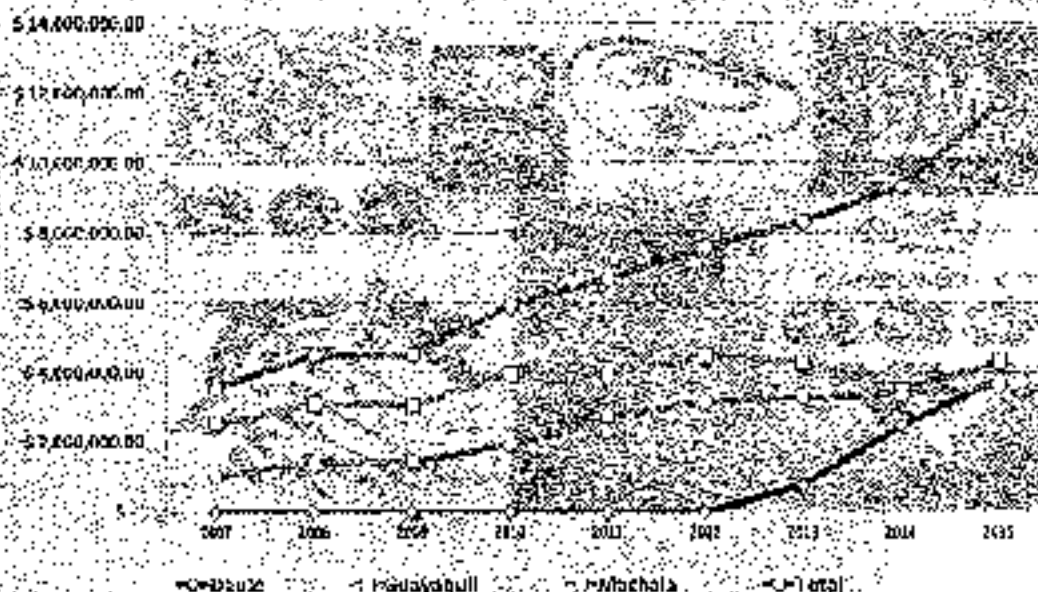
4.4 Partes y Accesorios

En el periodo 2015 las ventas de Partes y Accesorios tuvo un alza con relación al periodo 2014, las ventas cerraron en \$11,713,111.58; frente a \$9,811,639.77 del año 2014 representando un crecimiento del 19.38%; en dólares.

Repuestos & Accesorios	
Período	Monto \$
2014	\$ 9,811,639.77
2015	\$ 11,713,111.88
Variación	\$ 1,901,472.11
	19.38%

La siguiente información se detalla la evolución de las ventas de Repuestos y Accesorios por ASC (Guayaquil, Daule, Machala), desde el periodo 2007 al periodo 2015.

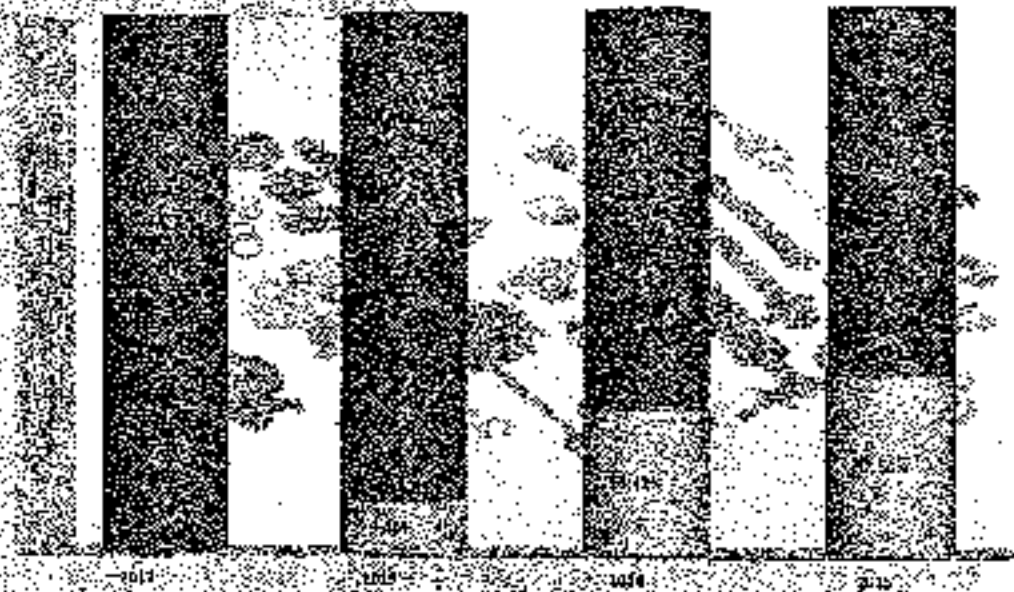
Evolución de Ventas de Repuestos y Accesorios por ASC



La utilidad bruta sobre la venta de repuestos y accesorios fue de 23.17% con relación al periodo 2014 que fue de 24.75%, tuvo una caída de 1.58 puntos porcentuales no obstante la Utilidad Bruta en dólares tuvo un alza de 15.75% equivalente a \$284,936.55.

Participación de Ventas de Repuestos y Accesorios por ASD

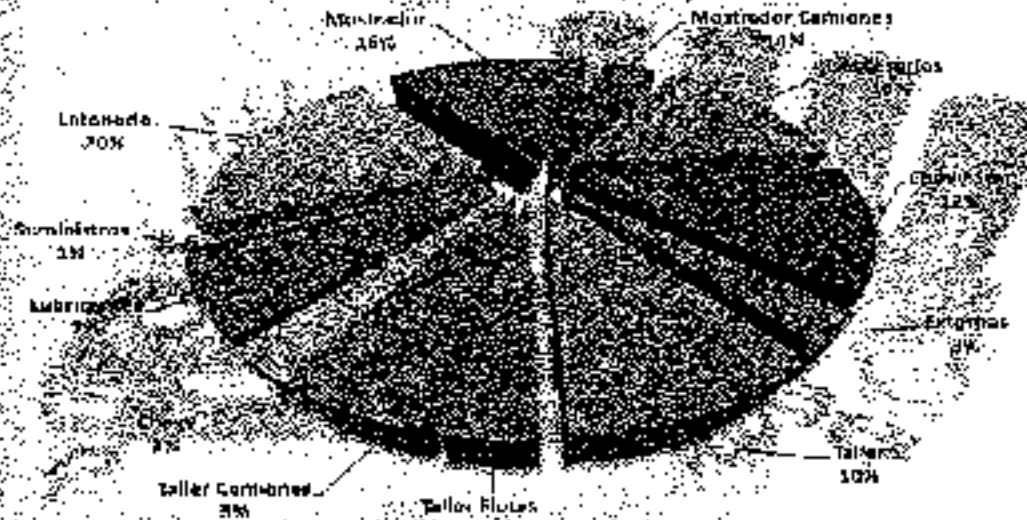
■ Daule ■ Guayaquil ■ Machala



Del total de las ventas, en el periodo 2015 en la línea de Partes y Accesorios, el 34.55% se realizaron en Matriz, 52.54% en ASD Daule y 10.91% en ASD Machala.

La distribución de las ventas de esta área de repuestos y Accesorios durante el periodo 2015, estuvo distribuida de la siguiente manera:

Distribución de Ventas de Partes y Accesorios



Las ventas Mensuales de los periodos 2014 – 2015 tuvieron un crecimiento desde el principio de mes del 2015, tal cual se puede apreciar en la siguiente grafica

**Comportamiento de las Ventas de Repuestos y Accesorios Mensual
periodos 2014 - 2015**



4.5 Talleres y Servicios

Las ventas de Servicio acumulado a 31 diciembre 2015 representaron un crecimiento del 51.26% Vs el año 2014, representando en dólares un alza de \$ 1'423.046,80 con relación al periodo 2014, con ello cumpliendo el presupuesto acumulado del 2015 en el 131%.

Talleres	
Periodo	Monto \$
2014	\$ 2,776,397.72
2015	\$ 4,199,444.61
Variación	\$ 1,423,046.80
	51.26%

A continuación se detalla la evolución de las ventas en Talleres por ASO (Guayaquil, Daule, Machala); desde el periodo 2011 al periodo 2015.

Evolution de Ventas de Talleres por ASO



Con la apertura del Taller de Flotas, este contribuyó a descongestionar el Taller Matriz y con la recuperación de cuentas Proestas lograron el cumplimiento de Matriz en un 130% y de Flotas en 127.50%.

En Chevy Express Guayaquil en la facturación acumulada a Diciembre el cumplimiento es del 110%, esto considerando que tanto los clientes Resul nuevos y Flotas no ingresan a este Taller. Cabe considerar que los clientes Flotas actuales renovando su parque automotor, a estas unidades se realizan mantenimientos preventivos.

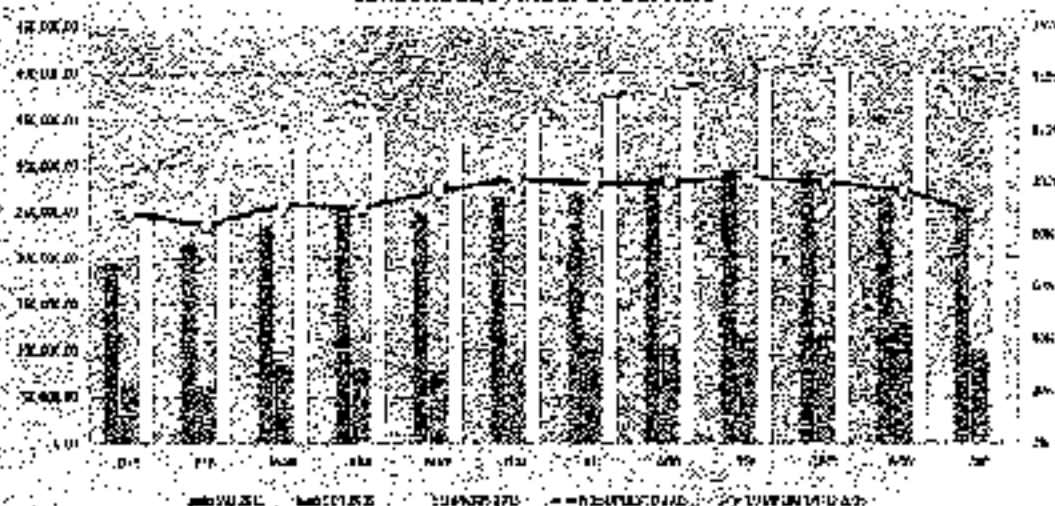
En el Taller de Diesel de Daule, el cumplimiento del presupuesto acumulado es del 197%, con un crecimiento del 124% vs el 2014, en este punto, la gestión comercial que se ha realizado en este Taller ha contribuido a los resultados obtenidos.

Taller Colisiones acumulado a Diciembre cumplió el 124%, crecimiento del 98% vs el 2014. En el Chevy de Machala el cumplimiento acumulado a Diciembre fue del 82%, con un

decrecimiento del 7.2% vs. el 2014, este crecimiento se debió a que en el 2013 el Chevy Express se vio afectado por la Regeneración Urbana.

El Taller Diesel de Machala cumplió acumulado a Diciembre el 91% del presupuesto, con un crecimiento del 3% vs. el 2014, en este punto afectó la reasignación de distribuidores de la filial de Nestlé a otra zona. En el Taller de Colisiones Machala acumulado a Diciembre se cumplió el 95% y un crecimiento de 13.9%.

Consolidado Anual de Servicio

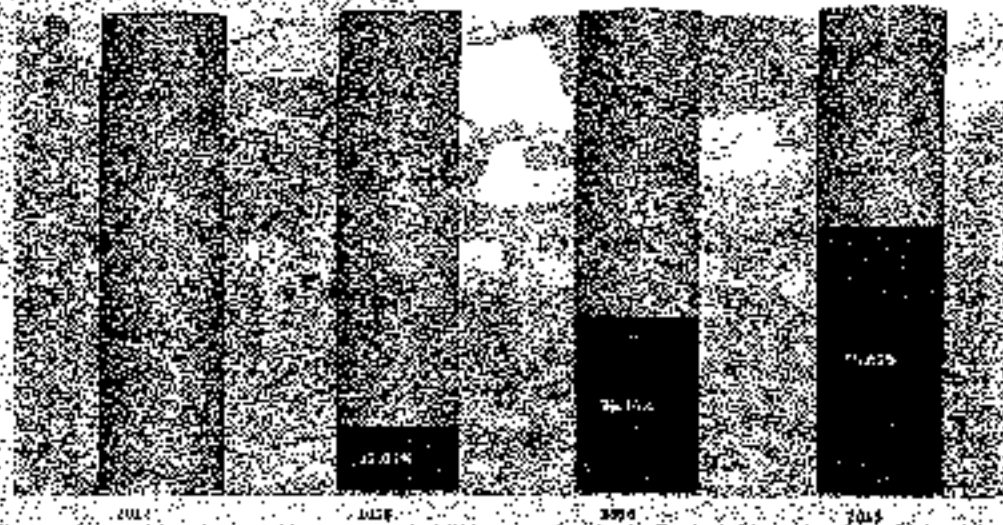


Del total de las ventas en Talleres en el periodo 2015, el 22.60% se realizaron en Matriz, 55.07% en ASO Daule y 22.34% en ASO Machala.



Participación de Ventas de Talleres por ASO

■ Oculito ■ Guayaquil ■ Vinahigo



Para el cierre del período 2015 se obtuvo el siguiente cuadro anexo de Servicio:

CONSOLIDADO ANUAL SERVICIO													
VENTAS 2015	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2012	\$ 243,243.43	\$ 215,700.34	\$ 236,219.57	\$ 159,219.32	\$ 230,588.96	\$ 246,164.45	\$ 171,479.59	\$ 274,507.97	\$ 249,413.98	\$ 295,839.70	\$ 256,699.91	\$ 112,294.38	\$ 2,472,541.25
2013	\$ 401,411.47	\$ 444,971.77	\$ 342,764.13	\$ 414,550.31	\$ 374,234.34	\$ 365,517.25	\$ 102,354.45	\$ 335,182.23	\$ 318,335.58	\$ 327,400.31	\$ 313,594.83	\$ 101,314.12	\$ 3,115,161.23
2014	\$ 255,145.41	\$ 275,414.18	\$ 320,124.09	\$ 374,246.86	\$ 427,045.30	\$ 464,213.39	\$ 477,093.69	\$ 406,482.59	\$ 403,713.24	\$ 432,816.57	\$ 406,992.81	\$ 285,872.49	\$ 3,291,612.55
PROYECCION 2015	\$ 349,133.89	\$ 335,351.15	\$ 337,942.43	\$ 314,431.36	\$ 377,177.37	\$ 395,718.37	\$ 324,577.37	\$ 331,363.53	\$ 392,111.45	\$ 423,181.11	\$ 377,743.81	\$ 148,716.67	\$ 3,701,117.95
CUMPLIMIENTO 2015	102%	102%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
VENTA TOTAL 2015	\$ 243,243.43	\$ 215,700.34	\$ 236,219.57	\$ 159,219.32	\$ 230,588.96	\$ 246,164.45	\$ 171,479.59	\$ 274,507.97	\$ 249,413.98	\$ 295,839.70	\$ 256,699.91	\$ 112,294.38	\$ 2,472,541.25
PROYECCION 2015	\$ 349,133.89	\$ 335,351.15	\$ 337,942.43	\$ 314,431.36	\$ 377,177.37	\$ 395,718.37	\$ 324,577.37	\$ 331,363.53	\$ 392,111.45	\$ 423,181.11	\$ 377,743.81	\$ 148,716.67	\$ 3,701,117.95
PROYECCION 2016	\$ 367,327.46	\$ 342,114.41	\$ 344,441.41	\$ 319,111.11	\$ 377,111.11	\$ 395,111.11	\$ 324,111.11	\$ 331,111.11	\$ 392,111.11	\$ 423,111.11	\$ 377,111.11	\$ 148,111.11	\$ 3,701,111.11

El comportamiento de las ventas netas de servicios se va reflejando en la siguiente grafica

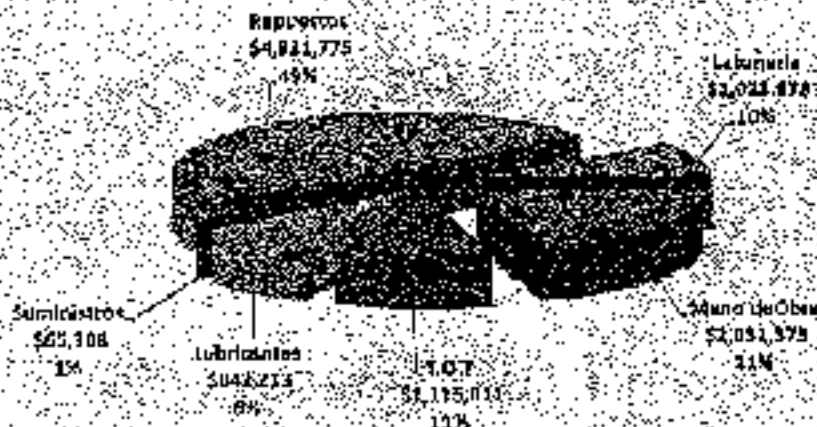


**COMPARATIVO ACUMULADO VENTA NETA SERVICIO
(MLO - TOT) AÑO 2015**



En la composición de la venta de servicio en el 2015, Mano de Obra represento el 21%, trabajos externos el 11%, comisiones el 10%, adicional se incluye solo por presentación lubricantes el 8% que generó \$ 642,213.8 mil.

**Composición de Ventas de Servicios año 2015
GYE-DAU-MAC**



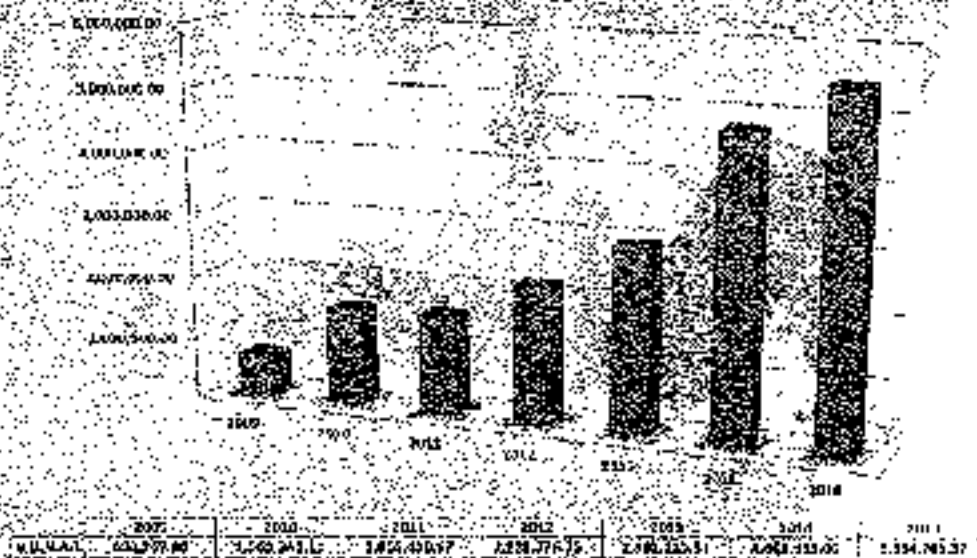
5. Situación Financiera de la Compañía

El Maulme C.A. el 31 de diciembre del periodo 2015 cierra su Estado de Resultado Integral con \$ 5,594,765 equivalente a un Margen del 6.07% de Utilidad Neta antes de impuestos y con un

ERITIA antes de impuestos de \$ 1,069,886 equivalente a un Margen del 0.65% sobre las Ventas.

	ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
	DIC. 2014	%	DIC. 2015	%
Ventas	96,332,234	100.00%	91,207,006	100.00%
Costo de Venta	85,558,140	88.83%	80,026,676	87.74%
Utilidad Bruta en Ventas	10,764,094	11.17%	11,180,330	12.26%
Gastos de Ventas y Adm.	6,426,406	6.67%	7,406,987	8.12%
Utilidad Operacional Neta	4,337,689	4.50%	3,773,343	4.14%
Corporativa (NETO)	201,019	0.21%	167,486	0.18%
Otros Ingresos	1,485,583	1.54%	2,737,861	3.00%
Otros Egresos	618,270	0.65%	809,950	0.89%
Utilidad Neta antes de Impuestos	4,803,983	4.99%	5,534,769	6.07%
EBITDA	5,320,524	5.52%	6,068,886	6.65%

Los resultados obtenidos en el periodo 2015 representan un crecimiento porcentual del 15.21% en la Utilidad neta antes de impuestos del periodo 2014, en valores representa un incremento de \$ 730,786.



El capital de trabajo de la compañía (Activos Corrientes - Pasivos Corrientes) al cierre del periodo 2015 se ubicó en \$ 7.680.630.91, siendo superior al año anterior en un 10.87% y su incremento se justifica debido al crecimiento comercial.

Por otro lado, la compañía no presenta tensiones de liquidez (Activo Corrientes/Pasivos Corrientes) con el crédito a largo plazo además de tener excelentes relaciones con las instituciones financieras. A las cuales durante el periodo 2015, ha venido renovando cada 90 días el Crédito Revolving de \$ 1.000.000 que mantenemos con el Banco Pichincha, y en diciembre del 2015 la empresa adquirió un nuevo crédito con el Banco Bolivariano Panamá a corto plazo (360 días) por \$ 1.000.000.

Se logró finalizar la hipoteca del Bienes Inmueble de Talleres Camioneros de la Av. Juan Tanza Marango con el Banco Produbento, el cual nos servirá para garantizar algún crédito futuro que la empresa piense adquirir.

Entre los Indicadores Financieros más importantes resumimos los detallados a continuación:

INDICADORES FINANCIEROS	DIC - 14	DIC - 13	ΔVAR.
LIQUIDEZ			
Capital de Trabajo	6,927,002	7,680,631	10.87%
Razón Corriente	1.50	1.52	0.02
RENTABILIDAD			
Ventas	\$6,332,234	\$7,707,000	21.72%
Utilidad Neta	\$480,283	\$534,762	11.35%
Utilidad Neta/Ventas Neto %	4.99%	6.07%	1.08%
Margen de EBITDA	3.52%	5.65%	1.13%
Margen Contribución %	17.17%	17.20%	0.03%
Margen Utilidad Operativa %	4.20%	5.95%	1.75%
Rentabilidad Inversión %	16.15%	17.77%	1.62%
Rentabilidad / Patrimonio	37.58%	37.58%	0.00%
Rentabilidad / Capital	115.76%	133.37%	17.61%
FUENTES FINANCIERAS			
Pasivo Corriente %	40.63%	47.08%	6.45%
Pasivo Largo Plazo %	10.37%	5.73%	-4.65%
Leverage %	42.52%	47.24%	4.72%

Entre los indicadores de liquidez (Razón Corriente) podemos ver que pasó a 1.52 en el periodo 2015 y en el periodo 2014 se encontraba en 1.50, es decir, para el periodo 2015 la

empresa por cada \$ 1.00 de financiamiento al corto plazo tiene \$ 1.52 para responder en inversión en corto plazo.

El Índice de Rentabilidad de la inversión, también conocida como Rendimiento sobre los Activos (ROI), para el periodo 2015 nos muestra que la empresa está obteniendo el 17.24% de Rendimiento sobre los Activos que tiene la empresa mayor en 1.59 puntos porcentuales con relación al año 2014.

El Índice de Rentabilidad Patrimonial, también conocido con el nombre de ROE nos ayuda a medir la rentabilidad que está obteniendo el inversionista; en el periodo 2015 fue de 37.56% menor que el año 2014 en 0.02 puntos porcentuales.

ANÁLISIS DUPONT

	Periodos		Rentabilidad sobre Ventas		ROI (Rent. Sobre los Activos)		ROE (Rent. Sobre el Patrimonio)	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Utilidad Neta	4,871,909.00	5,524,759.57						
Ventas	56,392,294.00	47,202,009.00						
Activos	28,797,729.36	32,190,803.27	4.22%	6.07%	16.15%	17.24%	37.58%	37.56%
Patrimonio	12,791,765.60	14,734,532.59						

5.1 Cartera

En el periodo 2015, específicamente en el mes de diciembre, la cartera ascendió a \$70,574,572.29, de la cual tenemos la siguiente composición:

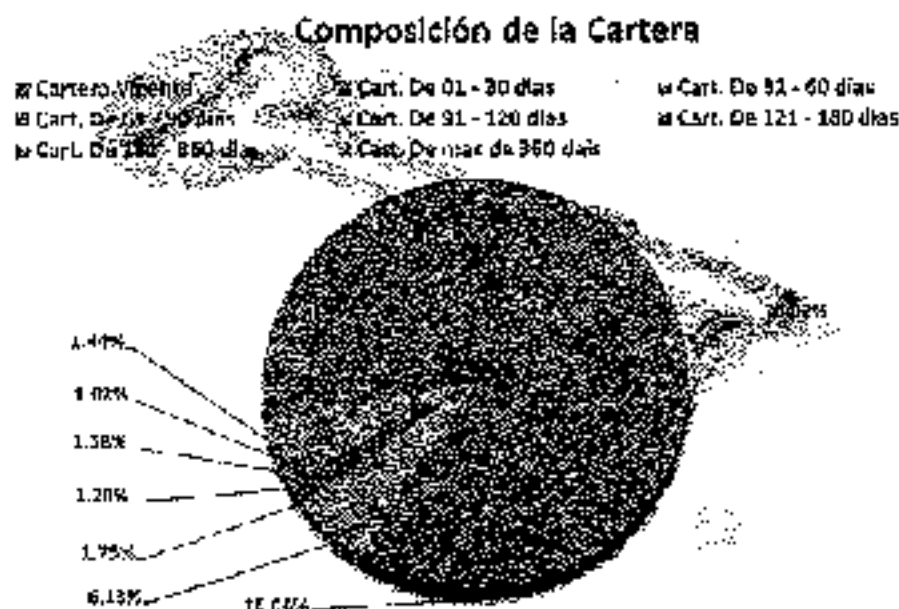
Composición de la Cartera Total



De lo que se puede observar, la composición de la cartera está dada principalmente por la cartera vigente que le corresponde 70.51% y a la cartera vencida el 29.19%.

Del total de la cartera vencida, existen valores que corresponden a una antigüedad de más de 360 días por el total de \$152,478.11, lo que corresponde al 1.44% del total de la cartera, y debería considerarse como una cartera con alta probabilidad de ser provisionada como cartera incoobrable. Sin embargo, la provisión para cuentas incoobrables actualmente suma el valor de \$135,832.28, por lo cual está cubierto una eventual baja por la provisión incoobrable de acuerdo a la Ley.

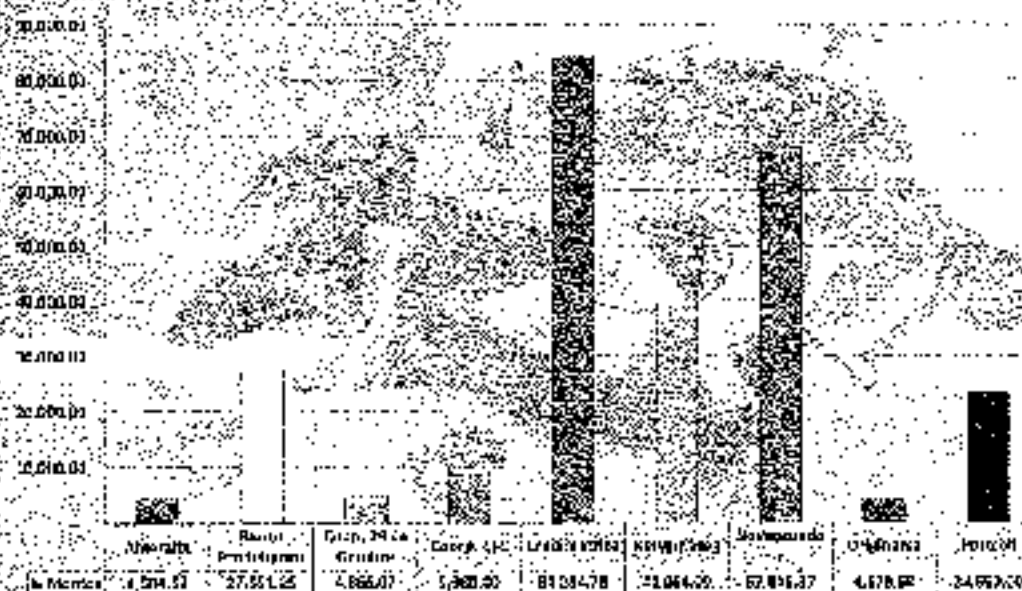
A continuación se muestra la composición de la Cartera Total:



5.2 Ingresos por Financiamiento y Comisiones de Seguros

Durante el periodo 2015, se obtuvieron importantes ingresos a través de la colocación por FIC y seguros, los ingresos más importantes son los que se muestran a continuación:

Ingresos por Financiamiento y Comisiones de Seguros



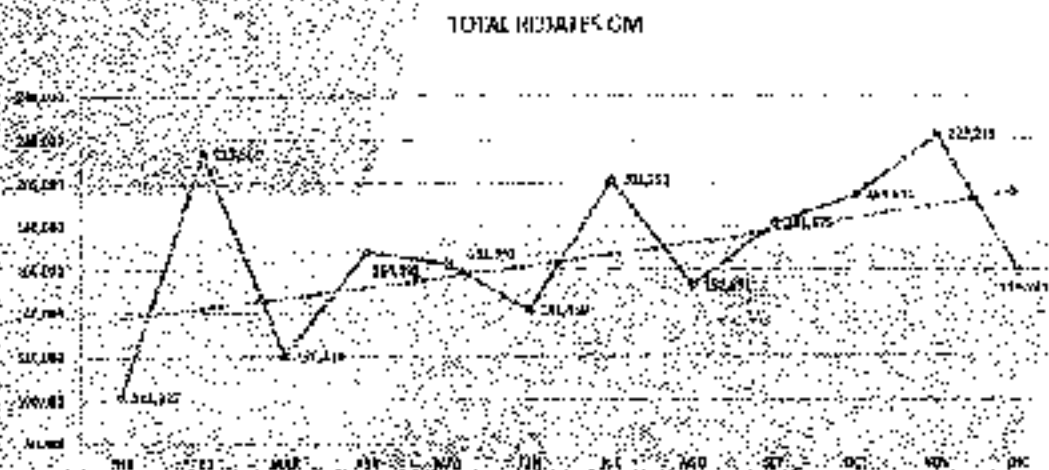
En la distribución del tipo de financiamiento para la adquisición de vehículos del año 2015, tenemos que los clientes que decidieron realizar su adquisición al contado fueron 552 equivalente al 16%, con Financieras 2,085- equivalente al 60%, con Consorcios 436 equivalentes al 13% y de Crédito Directo 397 equivalente al 11% del total de 3,470 unidades comercializadas.

Distribución de Financiamiento



5.3 - Política Comercial, Rebates e Incentivos Comerciales

Durante el periodo 2015, la compañía dirigió sus esfuerzos hacia la consecución de todos los incentivos que generan el cumplimiento de metas trazadas con la marca. En el gráfico a continuación, podemos revisar el comportamiento durante el periodo 2015



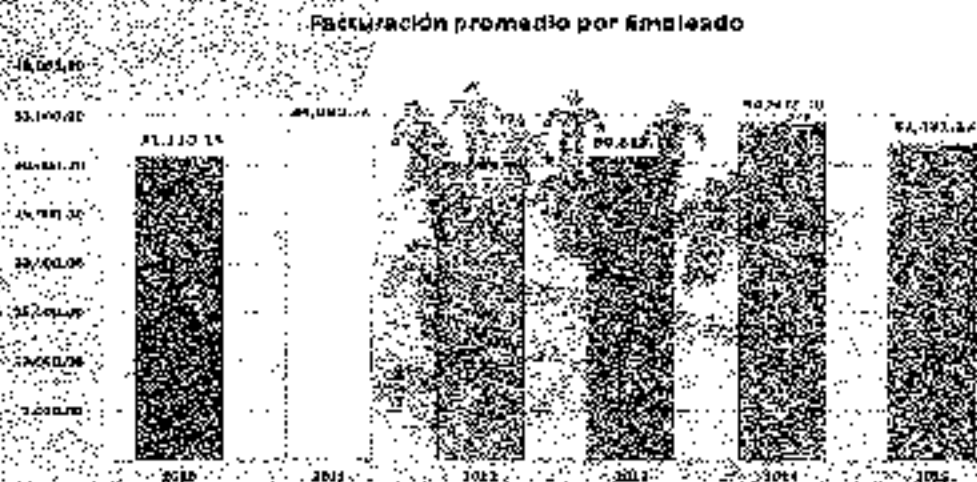
6. Talento Humano

Durante el año 2015, la estructura del personal que cuenta la E. Mármol S.A. es de 234 empleados divididos por áreas y a la vez se encuentran divididos en nuestros 3 sucursales: Matriz con 107, Machala 64 y DALLA 63 empleados.

Resumen de la Estructura del Personal por Área y por ASO



Considerando el número de 274 empleados en el periodo 2015 y las ventas totales de E-Maúlme C.A. fueron \$ 91.207.009,83; se deduce que la venta promedio mensual por empleado equivale a \$ 32.481,13; en la siguiente grafica se muestra el comportamiento que este ha venido teniendo la venta promedio mensual por empleado desde el año 2010 hasta el 2015.



El margen de Utilidad que cae cada empleado a la empresa es un promedio mensual de \$ 1,971.07, que al final del periodo 2015 la utilidad que genera cada trabajador es de \$ 23,652.85

7. GM DIFFERENCE

7.1 Club del Presidente

General Motors DDB del Ecuador programa regional que lleva 21 años en el Ecuador reconociendo a los Concesionarios que superan las expectativas en todas las áreas de negocio en la Red de Concesionarios Chevrolet entre los reconocimientos por el esfuerzo y dedicación dado por E-Maúlme C.A. en el periodo 2015; ganando por segundo año consecutivo ser miembro **CLUB DE PRESIDENTE**, premio en **GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA** y por otra parte la nominación de la categoría de **SATISFACCIÓN AL CLIENTE Y GM DIFFERENCE**.



En los programas que contienen los siguientes criterios de Evaluación E. Maulme CIA logró la siguiente puntuación:

PUNTUACIÓN PARA CLUB DEL PRESIDENTE PERIODO 2016			
Area	Total	maximo	Diferencia
Adm.& finanzas	24.40	25.00	-0.60
CSI & GMD	23.80	25.00	-1.20
Posventa	21.30	25.00	-3.70
Puntaje extra	0.20	5.00	-4.80
Ventas	19.90	25.00	-5.10
Grand Total	89.60	105.00	-15.40

La calificación que nos hizo merecedora a la nominación y premios para el CLUB DE PRESIDENTE fue la siguiente:

AREA	INDICADOR	UNID	RESULTADO	TOTAL	VARIO	DIFERENCIA
Atm & Finanzas	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	13.75	24	10.7	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	5.57	25	13.1	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	1.05	10.25	9.2	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	1.02	20	18.98	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	20.00	20.00	0.0	0.0
Atm & Finanzas Total			34.39	123	123	0.0
CS & GMD	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
	Atm. de Ventas Totales	MONEDA	10.00	10	10.0	0.0
CS & GMD Total			10.00	10	10.0	0.0

Entre los beneficios con los que contó E. Maulline durante este 2015 podemos nombrar:

- ✓ Asignación adicional del 50% al monto asignado de publicidad cooperativa en ventas.
- ✓ Asignación adicional del 50% al monto asignado de publicidad cooperativa en Posventa.
- ✓ Fondo de Inversión de \$ 20.000 Proyectos Comerciales en ventas.
- ✓ Fondo de Inversión de \$ 10.000 Proyectos Comerciales en Posventa.
- ✓ Aviso prensa y uso fondo publicidad propia.
- ✓ Viaje exclusivo para Directivos a destinos seguros.

7.2 Reconocimientos y premios

E. Maulline C.A durante el 2015 se hizo acreedor de los siguientes reconocimientos:

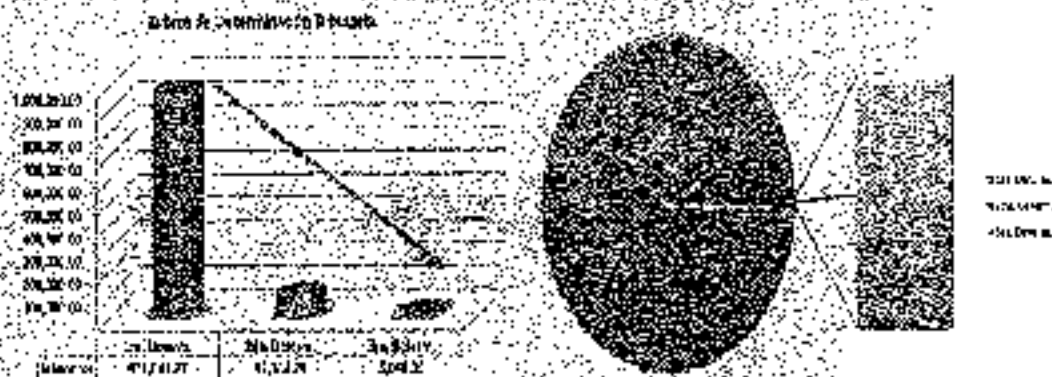
- ✓ Pertenecer al Club del Presidente ratificado por segundo año consecutivo.
- ✓ Nominación y premiación a E. Maulline C.A. como el mejor concesionario en la categoría de Administración y Finanzas.
- ✓ Nominación y premiación a E. Maulline C.A. como el mejor concesionario en la categoría de Satisfacción al Cliente y GM DIFFERENCE.

premio a Productos de Servicios por cumplimiento al volumen de ventas de Accesorios.

8. Temas Tributarios

La empresa en el periodo 2015 facilitó todo tipo de información a la Administración Tributaria por la determinación de impuestos a la Renta del año 2011 que fue notificada mediante resolución N° RD-ASQUE-14-00015 del 14 de julio del 2014 en donde determinaban un pago de S/ 972,042.77. El 21 de Mayo del 2015 la Administración Tributaria luego de haber revisado todos los documentos de descarga determino un pago de S/ 92,324.29, la empresa presenta la respectiva impugnación al monto determinado presentando nuevamente toda la información respectiva al caso.

El 08 de Agosto del 2015 la Administración Tributaria realizó una inspección contable y determina que el pago final por la revisión de impuesto a la renta del año 2011 es por S/ 6,048.85 el mismo está desglosado por S/ 1,900.09 de determinación de impuestos 2011 y S/ 4,148.76 correspondiente a Multas e intereses, y con el procedimiento efectuado estamos conformando que E. Maurice obtuvo frutos plenamente satisfactorios en la presentación legítima a su reclamo.



9. Conclusiones y Recomendaciones:

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, nos permitimos informarles como conclusión:

- ✓ Las utilidades antes de impuestos y participación a los empleados (U.I.A.E.) llegaron al 152.89% del valor presupuestado para el periodo 2015.
- ✓ Se dio cumplimiento a todas las disposiciones del Directorio y de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía E. Maulme C.A.
- ✓ Los análisis comparativos con el ejercicio del año 2015, constan en los Estados Financieros que se integran a este Informe.

Con estos antecedentes, resumiendo los resultados del periodo 2015 y expresando los mismos según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) se obtuvo una Utilidad Neta antes de impuestos de \$ 5'534.768,57, luego del correspondiente pago a trabajadores e impuestos a la renta según la normativa de ley, se mantuvo una utilidad neta de \$ 3'652.871,73; de los cuales se constituyó una reserva legal del 10% de la utilidad neta (\$ 365.287,17), totalizando un valor de \$ 3'287.584,55 a disposición de los accionistas.

PAGO DE IMPUESTOS POR UTILIDADES 2015 NIIF	
Utilidad contable antes de participación	\$ 5,534,768.57
(-) 15% Participación empleados y trabajadores	\$ 830,215.29
(-) Impuesto a la renta según conciliación	\$ 1,051,681.56
(=) Utilidad neta después de la participación	\$ 3,652,871.73
(-) 10% reserva legal	\$ 365,287.17
(=) Utilidad a disposición de los accionistas	\$ 3,287,584.55

Del valor total a disposición de los accionistas de \$ 3'287'584,55, la Administración sugiere declarar como dividendos para los accionistas la suma de \$ 1'400.000,00; y el valor restante de \$ 1'887'584,55 a la Reserva Facultativa, para así poder fortalecer financieramente a la compañía.

DESGLOSE DE UTILIDADES	
Utilidad contable antes de participación	\$ 5,534,768.57
(-) 15% Participación empleados y trabajadores	\$ 830,215.29
(-) Impuesto a la renta según conciliación	\$ 1,051,681.56
(=) Utilidad neta después de la participación	\$ 3,652,871.73
(-) 10% reserva legal	\$ 365,287.17
(-) Reserva Facultativa	\$ 1,887,584.55
(=) Dividendo para los Accionistas	\$ 1,400,000.00

[Firma manuscrita]

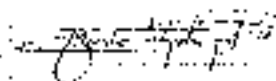


De esta manera la composición del Patrimonio de la compañía quedaría estructurada como se indica en la siguiente tabla:

NUEVA COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO - NIIF						
Cuentas de Patrimonio	Patrimonio 31/12/2015	Reserva Legal	Reserva Facultativa	Capitalización	Distribución de Dividendos	Patrimonio 01/01/2016
Capital	6,150,300.00					6,150,300.00
Reserva legal	779,147.59	365,287.17				1,144,434.76
Reserva facultativa	6,554,731.22		892,094.55			7,446,825.77
Resultados acumulados adopción NIIF	1,951,037.07					1,951,037.07
Aperturas futuras capitalizaciones						
Utilidad/pérdida s/ los anteriores						
Resultados 2015	3,352,871.75	365,287.17	11,327,584.55		1,100,000.00	1,100,000.00
						\$
Total	\$ 14,734,633	\$	\$	\$	\$ 1,100,000	\$ 14,734,633

Para terminar, agradezco al directorio, funcionarios y empleados por el apoyo brindado durante nuestra gestión.

E. MAULME C.A.



Ing. Álvaro Nogales Y Piñón
GERENTE GENERAL