

Quito marzo 31, 2015

INFORME DE GERENCIA GENERAL AÑO 2014 CASABACA S.A.

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento a los Estatutos de la Empresa es grato para mí presentar a continuación el informe de Gerencia General correspondiente al ejercicio económico 2014.

1. ECONOMÍA

Ecuador registró una inflación anual de 3,67% en el 2014, frente al 2,70% del 2013. En comparación con Estados Unidos termina en 1,62% a diciembre 2014.

En el año 2007 Ecuador mantuvo una inflación similar a la del 2014 (3,32%), y las variaciones que hemos mantenido en estos años nos ha hecho perder competitividad frente a los otros países, la moneda se ha devaluado frente a los países. Estados Unidos mientras tanto en el 2007 tuvo una inflación del 2,85%, con variaciones a la baja llegando al 1,62% en el 2014.

BALANZA COMERCIAL

La Balanza Comercial a diciembre 2014 cierra con un déficit de Usd. -727 millones, este déficit ha disminuido en Usd.313 millones con respecto al 2013. Esta disminución en la balanza es por el incremento en exportaciones no petroleras en Usd. 1690 mientras que las exportaciones petroleras bajaron en Usd. 805 millones; resultando un incremento neto de Usd.884 millones y en importaciones de Usd. 570 millones.

SECTOR PETROLERO

En el último trimestre del año 2014 el precio petróleo bajo desde Usd. 90.73 a Usd. 49.95 por barril. La oferta subió significativamente por la explotación del crudo de Estados Unidos, el regreso con fuerza del petróleo de Libia, la moderación del consumo en China y sobre todo en Europa, y la decisión de Saudi Arabia de no disminuir su producción.

DEUDA PÚBLICA

La deuda total del Estado a Diciembre fue de Usd. 30.014 millones, equivalente al 29,6% del PIB. De los cuales, la Deuda Externa fue de Usd. 17.456 millones (17,25% del PIB), y la Interna fue de Usd. 12.558 millones (12,4% del PIB). El promedio de Latinoamérica en el 2014 fue de 39,8% del PIB.

GASTO DEL ESTADO

El modelo de crecimiento económico definido por el Gobierno Ecuatoriano se ha basado en el incremento del gasto público. El presupuesto del Gobierno Central subió de Usd. 23571 a Usd.24050 en el 2014.

RILD

Al 31 de diciembre 2014, la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD) disminuyó en Usd. 412 millones, de Usd. 4.2 millones a 3.9 millones.

	2010	2011	2012	2013	2014
Inflación Ecuador	3.33%	5.41%	4.16%	2.70%	3.67%
Inflación Estados Unidos	1.64%	3.16%	2.07%	1.46%	1.62%
Tasa Activa Dólares	8.68%	8.17%	8.17%	8.17%	8.19%
RMILD	2,622	2,958	2,483	4,361	3,949
Deuda Externa Pública	8,673	9,973	10,768	12,802	17,456
Deuda Interna Pública	4,665	4,506	7,781	9,927	12,558
Deuda Externa Privada	5,304	5,251	5,160	5,876	6,512
Déficit fiscal	0.80%	1.00%	0.60%	-0.88%	
PIB	69,555	79,276	87,523	94,472	101,094
Crecimiento del PIB	3.50%	7.90%	5.20%	4.60%	3.93%
Gasto público	18,120	20,730	24,774		
Balanza Comercial	- 1,979	- 687	- 441	- 1,084	- 727
Exportaciones	17,490	22,322	23,765	24,848	25,732
Remesa emigrantes	2,591	2,673	2,667	2,410	1,855
Depósitos Bcos. privados	19,365	22,531	26,644	29,871	32,728
Créditos al sector privado	17,273	21,153	24,259	26,812	29,157
Salario Básico Unificado	279.85	307.83	340.47	370.82	396.51

CIFRAS MACROECONÓMICAS

La demanda en el mercado automotor desde el 2012 se mantiene alrededor de 120 mil unidades a pesar de la restricción de importaciones mediante cupos.

2. SECTOR AUTOMOTOR

Marca	dic-13	Part	dic-14	Part
GM	50,195	44.4%	53,574	44.6%
KIA	12,300	10.9%	12,038	10.0%
MAZDA	6,402	5.7%	6,916	5.8%
NISSAN	6,576	5.8%	6,019	5.0%
HYUNDAI	9,629	8.5%	10,623	8.9%
HINO	3,735	3.3%	4,573	3.8%
GREAT WALL	1,688	1.5%	2,160	1.8%
TOYOTA	6,425	5.7%	6,476	5.4%
FORD	4,086	3.6%	4,164	3.5%
VW	1,846	1.6%	1,939	1.6%
RENAULT	2,533	2.2%	2,487	2.1%
PEUGEOT	132	0.1%	184	0.2%
OTRAS	7,378	6.5%	8,873	7.4%
TOTAL MERCADO	112,925	100.0%	120,026	100.0%

3. ANÁLISIS DE LA EMPRESA

3.1. ESTRATEGIA CORPORATIVA

En el año 2014 la nueva Gerencia evoluciona y basa sus objetivos estratégicos en: PRIMERO LAS PERSONAS, PRODUCTOS DE CALIDAD, PROCESOS SIMPLES.

4. GERENCIA GENERAL

- A lo largo del año se cumplió con la Ley y con los Estatutos de la Empresa.
- Se ejecutó el Plan Estratégico.
- CASABACA S.A. ha cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor conforme a la Ley expedida en el Registro Oficial N° 289 del 10 de marzo del 2004, Art.1.
- La Junta de Accionistas celebrada el 31 marzo del 2014, decidió repartir el 90% de dividendos por USD.6.3 millones.
- Casabaca cumplió 55 años
- Casabaca califica el sistema integrado de gestión (ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001)
- Casabaca cumple con las regulaciones de Lavado de Activos a las empresas automotoras
- Implementa sistema para el cumplimiento de reportes para Lavado de Activos
- Casabaca se encuentra analizando la Ley de Poder de Mercado para aplicar en los procesos internos
- En el mes de agosto se contrata a Nancy Jaramillo como Gerente de Desarrollo Organizacional.

5. AUDITORIA

La Empresa, promueve con su filosofía una cultura de honestidad y cumplimiento, Auditoria Interna se preocupa de eliminar las oportunidades de fraude, controlando y mejorando los procesos, para lo que estableció un cronograma de trabajo que fue cumplido casi en su totalidad. Adicionalmente, Auditoria Interna realiza un seguimiento e informe sobre el cumplimiento del proceso de Prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos, verificando su consecución.

DEPARTAMENTO	META 2014			
	ACTIVIDADES DEL AREA			
	VISITA A AGENCIAS			
	CONCILIACION DE CARTERA			
	RECOMENDACIONES DE CONTROL INTERNO ACEPTADAS POR LAS AREAS			
	CUMPLI. 14	80%	100%	100%
				48

6. VEHICULOS

DETALLE	2012	2013	2014	Diferencia	Variación
Subconcesionarios	1,122	1,014	1,028	14	1%
TcM Casabaca	1,908	1,855	1,922	67	4%
Exonerados	129	318	281	-37	-12%
ITSA	1,290	1,198	1,167	-31	-3%
TcM ITSA	939	805	848	43	5%
TOYOCOSTA	1,242	1,235	1,230	-5	0%
Total TOYOTA	6,630	6,425	6,476	51	1%

Los resultados de ventas han sido consecuencia de varias causas:

- Cupos de importación asignados por el Gobierno.
- El precio promedio de vehículos subió de USD. 33,593 en el 2013 a USD. 35,820 en el 2014, influenciado por la mezcla de ventas.

Seminuevos	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ventas	341	585	728	1222	1675	1757

La estrategia de intermediación de seminuevos se encuentra en etapa de crecimiento en el año 2014 se intermediaron 1757 unidades, con una diferencia de 82 unidades adicionales con respecto al 2013.

7. SEMINUEVOS

SUBCONCESIONARIOS	2012	2013	2014	VARIACION
AUTOS	154	72	52	-28%
CAMIONETAS	767	655	534	-18%
SUV	196	287	442	54%
VAN	5			
TOTAL	1,122	1,014	1,028	1%

Debido a los cupos, los sub concesionarios bajan las ventas en relación al 2013: el 28% en autos, 18% en camionetas y en el segmento de SUV suben 54%.

SEGMENTO	2012	2013	2014	Dif.	2012	2013	2014	Ventas Cb / Mercado
	MERCADO				CASABACA (con exonerados)			
Pasajeros	53,240	47,179	47,707	528	896	333	376	0.8%
Suv	27,048	27,081	31,043	3,962	1,175	1,795	2,076	6.7%
Pick up	23,745	22,069	23,271	1,202	2,203	1,832	1,575	6.8%
Van	4,727	5,177	5,018	- 159	33	32	1	0.0%
Camiones y buses	12,286	11,046	12,985	1,939				
Otros	1,388	1,388		- 1,388			50	
TOTAL	121,046	113,940	120,024	6,084	4,307	3,992	4,078	

Cartera	2011	2012	2013	2014
En US\$ (miles) cartera clientes	10,406	11,458	8,946	10,587
Días de cartera	25	22	17	15
Vencido + 90 días (miles)	565	193	265	627
% VENCIDO + 90 días	5.43%	1.68%	2.96%	5.92%
PROVISION INCOBRABLES (miles)	266	210	195	168
PROVISION INCOBRABLES / VENCIDA	47%	109%	74%	27%

La cartera de la empresa fue de usd 10.5 millones de los cuales usd 627 mil se encuentran vencidas más de 90 días, que es el 5.92%.

11. CREDITO Y COBRANZAS

SERVICIO	2011	2012	2013	2014	CRECIMIENTO
UNIDADES ATENDIDAS	48,127	43,999	50,010	52,196	4%
VENTAS DE MANO DE OBRA	6,139	6,161	6,772	7,844	16%
ISC	92.00%	91.93%	91.05%	90.90%	0%

Las unidades atendidas y las ventas subieron al 4% y 16% respectivamente en relación al año anterior, y el índice de satisfacción al cliente casi se mantiene.

10. SERVICIO

Mercado de Repuestos Genuinos en miles US \$	Ventas 2012	Vtas 2013	Vtas 2014	Diferencia	CreCIMIENTO
Toyocosta	5,387	5,348	6,020	672	11%
ITSA	7,180	7,287	7,746	459	6%
Casabaca	12,639	14,453	16,990	2,537	15%
TOTAL	25,206	27,087	30,756	3,668	12%

La venta de repuestos Toyota a nivel nacional crece en el 12%, en relación al 2013; Casabaca mientras tanto crece en el 15%.

9. REPUESTOS

VENTAS	2012	2013	2014	CreCIMIENTO
Accesorios	9,858	12,308	18,560	51%
TOTAL	9,858	12,308	18,560	51%

La venta de accesorios en el 2014 crece en el 51%, reflejando resultados positivos del objetivo estratégico propuesto a inicios del año.

8. ACCESORIOS

12. DEPARTAMENTOS DE APOYO

ADMINISTRACION:

Las principales actividades del departamento Administrativo fueron:

- Reestructuración del área administrativa para el manejo de procesos administrativos en agencias
- Cumplimiento de los informes de Unidad Administrativa Financiera de la Superintendencia de Compañías (UAF).
- Cumplimiento de los informes de Lavado de Activos
- Verificación de Ley de Poder de Mercado para implementar en los procesos internos

SISTEMAS-IT: Los principales logros del área han sido:

- La prioridad del departamento es la establlización de los sistemas.
- Con respecto a la Propiedad Intelectual y Derechos de Autor, CASABACA S.A. cuenta con:
 - Sistema administrativo-financiero integrado (ERP).
 - Un Cliente servidor basado en plataforma ORACLE.
 - En Desarrollo aplicación basado en WEB bajo plataforma JAVA.
- Se vende servicio de IT a las empresas del grupo: Toyota del Ecuador, Toyocosta, Subconcesionarios, Mansueta, Zuanito.

CONTABILIDAD:

- Se trabaja al 100% en el nuevo sistema
- Se inicia el proceso de balance por centros de costo

SALUD, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE:

- En el año 2014 se logró la certificación integral: ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001

• METAS Y CUMPLIMIENTO DE LAS AREAS DE APOYO:

DEPARTAMENTO	META 2014	CUMPL. 14
ADMINISTRACION	ADMINISTRACION AGENCIAS	100%
	ADMINISTRACION DE PROYECTOS MULTAREAS	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: CONTABILIDAD E IT	100%
CONTABILIDAD	DETERMINACIONES 2008 Y 2009 SRI	100
	PROYECTOS MULTAREAS: SEMINUEVOS	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: ACCESORIOS	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: CONTABILIDAD	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: COMPRAS	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: CRM	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: BODEGA CPD	100%
	PROYECTOS MULTAREAS: EXONERADOS	100%
	TDE (SEGÚN PLAN)	100%
	ZUAUTO (SEGÚN PLAN)	100%
	MANSUERA (SEGÚN PLAN)	100%
	CARLOS LARREA	100%
	DATA CENTER ALTERNNO	100%
	UTILIZACION MO EN DESARROLLO	90%
RRHH	VERIFICACION DE CONTRATOS Y ADENDUMS	100%
	RE- ESTRUCTURACION DE AREA RH	100%
	NUEVO MANUAL DE FUNCIONES	100%
	REGLAMENTO INTERNO	100%
	RESPONSABILIDAD SOCIAL	100%

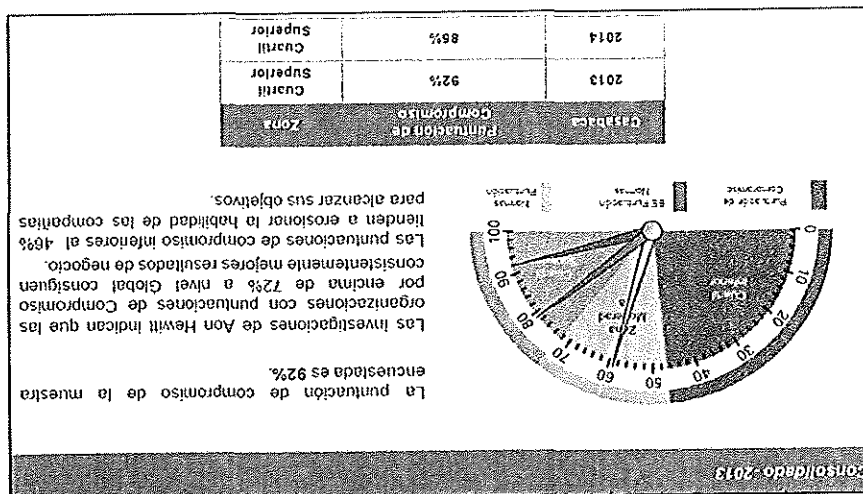
• MERCADEO

- El tráfico 46,428 proformas, el cierre fue del 10%.
- El índice de satisfacción al cliente subió al 92%
- El gasto de publicidad fue menor en usd 337 mil en relación al 2013.

Años	2011	2012	2013	2014
Tráfico (nuevos)	26,522	41,917	46,492	46,428
Cierre	9%	9%	10%	10%
ISC Ventas Vehículos	92%	92%	91%	92%
Inventario Vh (miles)	5,721	3,467	5,579	2,095
Días de inventario	11	17	19	18
Publicidad (miles)	598	966	1,203	866
Valor de regalos (miles)	72	67	35	6
Regalo por unidad	29	27	14	0
Eventos	10	41	35	28

RECURSOS HUMANOS

- El equipo de Recursos Humanos se encuentra consolidado
- En el 2014 se contrató a la empresa AON, para que realice un análisis a los colaboradores, mediante encuesta sobre el nivel de compromiso, obteniendo 85% de resultado.



Personal de Casabaca	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14
TOTAL	377	499	578	607
Presidencia	15	14	20	16
Soporte	99	139	118	168
Personal Temporal	3	6	8	7
Vendedores Repuestos	17	24	17	13
Vendedores de Vehículos	31	37	50	50
Soporte Ventas (V, R, S)	81	88	190	190
Producción Servicio	134	197	183	163
Rotación	13%	19%	13%	17%
Porcentaje de Vendedores y Técnicos	48%	52%	43%	37%
Clima Organizacional	78%	81%	92%	85%
Cumplimiento Principios	71%	77%	84%	82%
Cumplimiento de Valores	83%	84%	98%	96%

• FINANCIERO

- En el año se contrataron un total de USD. 9.4 millones con una tasa promedio del 6.62%.
- Solo en el mes de diciembre 2014 se contrataron créditos por USD. 4 millones para el pago de inventario que llevo a finales de año.
- Las ventas totales consolidadas suben en el 12.5% en relación al año anterior, los gastos fijos se incrementan en USD. 2.0 millones.

Año	%	tasa promedio	Deuda contratada / comerc. diarias
2011	5.81%	25	
2012	7.50%	17	
2013	7.08%	7	
2014	6.62%	15	

Créditos Contratados		Acum.	
No.	Valores	Tasa	No.
3	8,000,000	7.08%	6
2013		2014	
		Valores	Tasa
		9,450,000	6.62%

AÑOS (en miles)	2011	2012	2013	2014
Ventas Totales	143,248	166,562	164,296	187,746
Utilidad bruta	25,524	29,865	34,370	40,397
Gastos variables	6,529	7,048	8,226	9,058
Gastos fijos	11,514	13,882	15,555	17,718
Fijo / Ingresos	8.04%	8.33%	9.47%	9.44%

ANALISIS FINANCIERO

• LIQUIDEZ

El ratio corriente sube a fin de año de 1.44 a 1.57, se busca financiamiento con los Bancos para la compra anticipada de inventario a Toyota del Ecuador y no se utilizo de acuerdo al plan, dejando una liquidez adicional.

• **PALANCA FINANCIERA**

La relación deuda/patrimonio sube del 0.87 al 0.95, comparando año 2013 vs 2014; debido a que el activo se encuentra financiado con deuda en 49%, deuda contratada a fin del año anterior.

• **ACTIVIDAD**

En 2014 los días de inventario bajan de 19 a 14, debido a la demanda en el último trimestre.

Cartera: El índice de rotación baja de 46 a 43 días.

• **RENTABILIDAD**

El margen de ventas de 4.4% sube a 4.8%, mientras tanto el apalancamiento sube de 1.87 a 1.95 y la rotación de activos se mantiene de 2.9, subiendo la rentabilidad del 23.6% al 27.8%.

METODO DUPONT			
Rentabilidad del Patrimonio	23.7%	porcentaje	27.8%
Margen neto en ventas	4.4%	porcentaje	4.9%
Apalancamiento	1.87	veces	1.95
Rotación de Activos	2.9	veces	2.9
	2,013	Detalle	2,014

• **FUENTE Y USO DE FONDOS**

Los fondos generados por la operación fueron de USD.14.7 millones. Además la empresa generó fondos gracias a una disminución de activos de USD. 1.2 millones y un incremento en pasivos de USD. 5 millones. Con lo que el total de fuente de fondos fue de USD.21.0 millones. Estos fondos fueron utilizados en incremento de: Cuentas por cobrar corto y largo plazo USD. 1.068 millones. Además se pagaron cuentas operacionales por USD. 553 mil y una variación en el Patrimonio en USD.11.2 millones.

El resultado de estos movimientos nos genera un aumento en el disponible de 8.1 millones.

EBITDA (UTILIDAD ANTES DE INTERESES, IMPUESTOS, DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES)

El EBITDA en relación al año anterior crece en USD. 2.1 millones, gracias al cumplimiento de las estrategias de comercialización: Mix de ventas en vehículos nuevos, crecimiento en la venta de accesorios y crecimiento en la venta de seminuevos.

DETALLE	2011	2012	2013	2014
Utilidad Operacional	7,481	8,946	10,589	13,624
Amortización	88	103	107	101
Depreciación	864	655	825	983
Neto Financiero	742	349	193	21
EBITDA	9,175	10,054	11,714	14,729

PROPUESTA DEL DIRECTORIO PARA LA DISTRIBUCION DE UTILIDADES

Realizado el análisis de la estructura de financiación del balance y la necesidad de fondos, el Directorio de la Empresa propone declarar un dividendo de USD. 7.9 millones.

DETALLE	2011	2012	2013	2014
UTILIDAD CONTABLE	8,223	9,285	10,782	13,644
15% EMPLEADOS	-	-	-	-
IMPUESTO RENTA	-	-	-	-
UTILIDAD DESPUES DE IMPUE	5,169	5,987	6,979	8,876
10% RESERVA LEGAL	517	599	698	888
UTILIDAD LIBRE PARA DIV	4,652	5,388	6,281	7,989

13. PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2015

Debido al precio del petróleo, se prevé que la economía ecuatoriana muestra fuertes signos de desaceleración en el año 2015. El Gobierno tiene el reto de conseguir deuda y disminuir el gasto y la salida de divisas. Será difícil mantener los niveles de crecimiento de años anteriores

El COMEX con resolución 049 aprobó un nuevo régimen de cupos, tanto para la importación de vehículos armados como para los conjuntos CKD que se utilizan en el ensamblaje. En el año 2014 se comercializaron aproximadamente ciento veinte mil vehículos y este año el cupo llega a alrededor de 96.000 unidades. El sector más afectado es el importador pues su cupo disminuyó de 48.754 a 22.092

Los productos en los que vamos a trabajar en el 2015 son:

1. 1001carros.com
2. Hub de Accesorios
3. Michelin – Tecniceuros

El enfoque estará guiado por:

1. Primero las Personas
2. Productos de Calidad
3. Procesos Simples

Los objetivos corporativos que se han definido para el 2015

DETALLE	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15
ISC VEHICULOS Y SERVICIO	92%	92%	91%	92%	93%
ISC REPUESTOS	84%	85%	86%	86%	85%
Principios	71%	77%	84%	84%	84%
Valores	83%	84%	98%	98%	98%
Clima Organizacional	78%	81%	92%	85%	87%

Además se ha definido una meta en el Índice de Satisfacción al Cliente del 93% tanto en venta de vehículos como en Servicio. Porcentaje de Despacho Inmediato en agencias (cliente final) en Repuestos del 85% y Cultura Organizacional: Clima 92%, Principios 84%, Valores 98%, Compromiso organizacional 87%.

DETALLE (en miles\$)	2012	2013	2014	2015	VARIACION
Venta Posventa	18,800	21,225	24,834	24,883	15%
Repuestos	12,639	14,453	16,990	16,979	15%
Servicio	6,161	6,772	7,844	7,904	14%
Accesorios	9,858	12,308	18,560	8,313	34%

Con estos antecedentes el objetivo de Casabaca es llegar a 1,957 (vehículos nuevos y exonerados) y 1,600 seminuevos; en accesorios USD. 8'3 millones, posventa una venta total USD. 24'8 millones.

Como Toyota se tiene previstas las siguientes estrategias para el 2015:

- Reducir costos
- Lanzamiento de modelos de Edición Especial

DETALLE	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL MERCADO	139,445	121,046	113,741	120,026	96,000
CRECIMIENTO	6.6%	-13.2%	-6.0%	5.5%	-20.0%
TOYOTA	6,544	6,839	6,425	6,476	2,850
CRECIMIENTO	-19.8%	4.5%	-6.1%	0.8%	-56.0%
Casabaca (nuevos y exonerados)	3,990	4,307	3,772	4,079	1,957
CRECIMIENTO	-19.1%	7.9%	-12.4%	8.1%	-52.0%

4. CRM
5. Kaizen
6. Servicio con mejoramiento en la atención al cliente
7. Filosofía de Casabaca, aplicando nuevas técnicas de aprendizaje

Para esto al igual que en años pasados, nuestra estrategia continuará siendo: SER EL MEJOR ANFITRION, para lo que la Empresa requiere:

- Lograr la excelencia operativa
- Lograr el compromiso de todos los colaboradores con los objetivos de Casabaca.
- Ser la mejor opción en productos y servicios automotores de calidad

Con estos supuestos consolidados, prevemos ingresos por USD. 102.3 millones: Vehículos USD.64.2; Repuestos USD.16.9; Accesorios USD. 8.3; Servicio USD. 7.9; Seminúevos USD.2.7; Otros ingresos y exonerados USD. 2.1 y un Margen Bruto del 19.23%.

Los gastos operacionales se estiman en USD. 22.7 millones. Las utilidades del negocio automotor llegarían a USD. 3.5 millones y el neto de financiero será negativo en USD. 364 mil. Como consecuencia la utilidad neta será de USD. 1.3 millones.

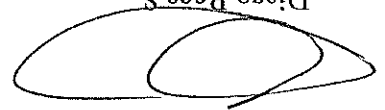
Adjunto al presente informe un cuadro del presupuesto para el año 2015.

14. COMENTARIO FINAL

Agradezco al Directorio de la Empresa por sus buenos consejos y colaboración, así como a todos los ejecutivos y colaboradores de Casabaca S.A. por el gran esfuerzo desplegado.

Señores accionistas, muchas gracias por su confianza.

Atentamente,


Diego Baca S.
Gerente General

ANEXO

15. RESUMEN DE HECHOS RELEVANTES

ECONOMIA:

- El precio del petróleo cierra a diciembre en USD. 53.27 por barril.
- La Inflación anualizada al 31 de diciembre de 2013 fue de 3.67%
- La Balanza Comercial bajo de USD. -1.084 a USD. -1727 millones

GERENCIA GENERAL:

- A lo largo del año se cumplió con la Ley y con los Estatutos de la Empresa.
- Se ejecutó el Plan Estratégico.
- CASABACA S.A. ha cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor conforme a la Ley expedida en el Registro Oficial N° 289 del 10 de marzo del 2004, Art.1.
- La Junta de Accionistas celebrada el 31 marzo del 2014, decidió repartir el 90% de dividendos por USD.6.3 millones.
- Casabaca cumplió 55 años
- Casabaca califica el sistema integrado de gestión (ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001)
- Casabaca cumple con las regulaciones de Lavado de Activos a las empresas automotoras
- Implementa sistema para el cumplimiento de reportes para Lavado de Activos
- Casabaca se encuentra analizando la Ley de Poder de Mercado para aplicar en los procesos internos
- En el mes de agosto se contrata a Nancy Jaramillo como Gerente de Desarrollo Organizacional.

VENTAS VEHICULOS:

Los resultados de ventas han sido consecuencia de varias causas:

- Cupos de importación asignados por el Gobierno.
- El precio promedio de vehículos subió de USD. 33,593 en el 2013 a USD. 35,820 en el 2014,
- influenciado por la mezcla de ventas.
- En seminuevos, se intermedia 82 unidades más que el año anterior

Descripción	2013	2014	Variación
Ventas del Mercado Automotor (unidades)	113.741	120.066	5.56%
Ventas Casabaca	3.992	4.115	3.08%

VENTAS POSVENTA:

- La venta de accesorios en el 2014 crece en el 51%, reflejando resultados positivos del objetivo estratégico propuesto a inicios del año.
- La venta de repuestos Toyota a nivel nacional crece en el 12%, en relación al 2013; Casabaca mientras tanto crece en el 15%.
- Las unidades atendidas y las ventas subieron al 4% y 16% respectivamente en relación al año anterior, y el índice de satisfacción al cliente casi se mantiene.

ADMINISTRACION

- Reestructuración del área administrativa para el manejo de procesos administrativos en agencias
- Cumplimiento de los informes de Unidad Administrativa Financiera de la Superintendencia de Compañías (UAF).
- Cumplimiento de los informes de Lavado de Activos
- Verificación de Ley de Poder de Mercado para implementar en los procesos internos

SISTEMAS-IT

- La prioridad del departamento es la estabilización de los sistemas.
- Con respecto a la Propiedad Intelectual y Derechos de Autor, CASABACA S.A. cuenta con:
 - Sistema administrativo-financiero integrado (ERP).
 - Un Cliente servidor basado en plataforma ORACLE.
 - En Desarrollo aplicación basado en WEB bajo plataforma JAVA.
- Se vende servicio de IT a las empresas del grupo: Toyota del Ecuador, Toyocosta, Subconcesionarios, Mansueta, Zuanito.

CONTABILIDAD

- Se trabaja al 100% en el nuevo sistema
- Se inicia el proceso de balance por centros de costo

SALUD, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE

- En el año 2014 se logró la certificación integral: ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001

AUDITORIA

- La Empresa, promueve con su filosofía una cultura de honestidad y cumplimiento y Auditoria Interna se preocupa de eliminar las oportunidades de fraude controlando y mejorando los procesos, para lo que estableció un cronograma de trabajo que fue cumplido casi en su totalidad.

- Adicionalmente, Auditoría Interna realiza un seguimiento e informe sobre el cumplimiento del proceso de Prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos, verificando su consecución.

• FINANCIERO

- En el año se contrataron un total de USD. 9.4 millones con una tasa promedio del 6.62%.
- Solo en el mes de diciembre 2014 se contrataron créditos por USD. 4 millones para el pago de inventario que llego a finales de año.
- Las ventas totales consolidadas suben en el 12.5% en relación al año anterior, los gastos fijos se incrementan en USD. 2.0 millones.

RECURSOS HUMANOS:

- El equipo de Recursos Humanos se encuentra consolidado
- En el 2014 se contrató a la empresa AON, para que realice un análisis a los colaboradores, mediante encuesta sobre el nivel de compromiso, obteniendo 85% de resultado

