

INFORME DE GERENCIA**RESUMEN DE HECHOS RELEVANTES****ECONOMIA:**

- El precio del petróleo cierra a diciembre en USD\$ 37 por barril
- La Inflación anualizada al 31 de diciembre de 2015 fue de 3.38%

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 2015, decidió repartir dividendos por USD\$8 millones; se han pagado USD\$4.2 millones
- Casabaca cumplió su 56vo. aniversario
- Casabaca recalificó el sistema integrado de gestión (ISO 9001, ISO 14001, OSIIAS 18001)
- Casabaca cumple con las regulaciones de Prevención de Lavado de Activos
- Casabaca cumple con los reportes enviados a la Unidad de Análisis Financiero de operaciones y transacciones efectuadas

VENTAS VEHICULOS:

Los resultados de ventas se deben a ciertas causas, entre las principales tenemos:

- Restricción adicional de cupos de importación asignados por el Gobierno.
- El precio promedio de vehículos subió de USD\$35,820 a USD\$36,400 en el 2015, influenciado por el mix de ventas.
- El mercado disminuyó de 120 mil a 81 mil unidades, lo que representa un 32.3%
- Las ventas de vehículos nuevos y exonerados en Casabaca S. A. decrecieron en un 47%

SEMINUEVOS

La intermediación de seminuevos disminuyó en relación al año 2014, se comercializaron 1472 unidades, se impulsó el ingreso de unidades para optimizar costos y generar mayor utilidad al comercializarlos.

VENTAS POSVENTA:

- La venta de accesorios en el 2015 decrece en el 26%, reflejando resultados de las ventas de vehículos nuevos.
- Las unidades atendidas y el índice de satisfacción al cliente se mantienen en relación al año anterior, las ventas de servicio se incrementaron al 6%.
- Las ventas de repuestos disminuyen en un 3% en relación al 2014

ADMINISTRACION

- Cumplimiento de los informes de Unidad Análisis Financiera de la Superintendencia de Compañías (UAF).
- Cumplimiento de los informes de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otro delitos
- Verificación y Cumplimiento de la Ley de Poder de Mercado con el fin de fortalecer los procesos internos
- Se califica y nombra como Oficial de Cumplimiento Principal al señor Julián Ortega y como Oficial Suplente a la señora Margarita Madrid

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 basada en WEB bajo plataforma JAVA.

CONTABILIDAD

- Se trabajó al 100% en el nuevo sistema
- Se terminó el proceso de balance por centros de costos

SALUD, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE

- En el año 2015 se logró la recertificación integral: ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001

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.

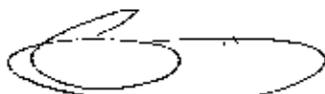
Adicionalmente, Auditoría Interna realiza un seguimiento e informe sobre el cumplimiento del proceso de Prevención de Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y otros delitos, verificando su consecución.

FINANCIERO

- En el año se contrataron un total de USD\$8 millones con una tasa promedio del 8.25% a largo plazo para mantener liquidez en la empresa.
- Las ventas totales consolidados bajan en 38% en relación al año anterior, los gastos fijos se incrementan en USD\$ 204 mil.

DESARROLLO ORGANIZACIONAL:

- El equipo de Desarrollo Organizacional se consolidó
- Se logró lo siguiente:
 - Modelo de contratos de gestión
 - Enfoque en el servicio al cliente con formación educativa
 - Planes de acción para mejorar el compromiso de los colaboradores
 - Se aplicaron pruebas Personal Development Analysis a toda la organización
 - Capacitación de destrezas gerenciales a las líneas de supervisión
 - Se implementó la escuela técnica en el área de servicio
 - Reorganización del organigrama en el área de ventas
 - Se programó un proceso de Coaching y Mentoring para las líneas de supervisión
 - En el 2015 se volvió a contratar a la empresa AON para que realice un análisis a los colaboradores, mediante encuesta sobre el nivel de compromiso, obteniendo el 89% de resultado; es decir, 4 puntos adicionales versus al año 2014



Diego Baca S.
SILVERMATE S.A.
Gerente General