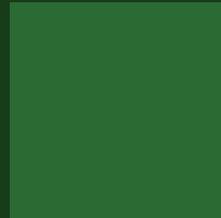
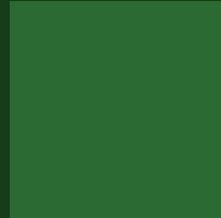
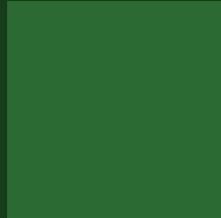
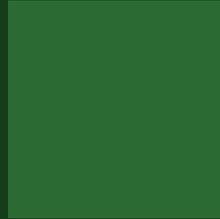
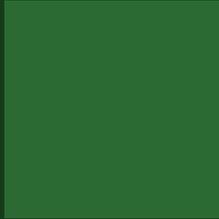




CasaToro

1934
2024
AÑOS CONSTRUYENDO CONFIANZA

Informe de Gestión Sostenible 2024



Global Reporting Initiative – GRI

Sustainability Accounting Standards Board - SASB



CasaToro es una empresa comprometida en construir relaciones confiables que aportan a la movilidad y mecanización sostenibles



¡UN PROPÓSITO QUE
NOS MUEVE!



Contenido

1. Mensaje del Representante Legal.	06	6. Planeta.	78
2. Sobre este informe.	10	6.1. Cambio Climático.	81
2.1. Estudio de doble Materialidad.	11	6.1.1. Portafolio sostenible.	82
2.2. Grupos de Interés.	13	6.1.2. Gestión de gases de efecto invernadero.	83
3. Rentabilidad.	17	6.1.3. Mitigación y compensación.	85
3.1. Principales indicadores del desempeño financiero.	17	6.2. Economía circular.	86
3.2. Hitos estratégicos de las unidades de negocio.	19	6.3. Gestión del agua.	88
3.3. Innovación y transformación digital.	40	6.4. Gestión de la energía.	90
4. Información corporativa.	46	6.5. Gestión de residuos.	91
4.1. Historia.	50	7. Personas.	96
4.2. Presencia.	51	7.1. Clientes.	96
4.3. Marcas representadas.	51	7.1.1. Experiencia del cliente.	98
4.4. Gestión bajo los objetivos de desarrollo sostenible ODS.	52	7.1.2. Mercadeo responsable.	100
4.5. Estrategia ESG.	56	7.1.3. Fomento de habilidades en sostenibilidad.	100
5. Gobierno.	64	7.2. Colaboradores.	102
5.1. Junta Directiva.	64	7.2.1. Formación y desarrollo.	103
5.2. Gestión Integral de Riesgos.	70	7.3. Seguridad y Salud en el Trabajo.	104
5.3.1. Ética y Transparencia.	72	7.4. Voluntariado corporativo.	111
5.3.2. Anticorrupción.	72	8. Informes a la Asamblea General de Accionistas.	112
5.3.3. Derechos humanos.	73	8.1. Informe conjunto de gestión.	114
6. Planeta.	78	8.2. Informe del revisor fiscal.	118
6.1. Cambio Climático.	81	8.3. Estados financieros separados.	126
6.1.1. Portafolio sostenible.	82	9. Índice GRI	168
6.1.2. Gestión de gases de efecto invernadero.	83		
6.1.3. Mitigación y compensación.	85		
6.2. Economía circular.	86		
6.3. Gestión del agua.	88		
6.4. Gestión de la energía.	90		
6.5. Gestión de residuos.	91		
7. Personas.	96		
7.1. Clientes.	96		
7.1.1. Experiencia del cliente.	98		
7.1.2. Mercadeo responsable.	100		
7.1.3. Fomento de habilidades en sostenibilidad.	100		
7.2. Colaboradores.	102		
7.2.1. Formación y desarrollo.	103		
7.3. Seguridad y Salud en el Trabajo.	104		
7.4. Voluntariado corporativo.	111		
8. Informes a la Asamblea General de Accionistas.	112		
8.1. Informe conjunto de gestión.	114		
8.2. Informe del revisor fiscal.	118		
8.3. Estados financieros separados.	126		
9. Índice GRI	168		

1

Mensaje del
Representante Legal.





1.1 MENSAJE DEL REPRESENTANTE LEGAL

Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible

GRI 102, 102-14, 102-15



PEDRO MEJÍA ROZO
Representante Legal

Administrador de Empresas del CESA y MBA de Kellogg School of Management en Northwestern University.

Más de 26 años de experiencia, 11 en el sector automotor.

Bogotá, D.C., febrero 12 de 2025

Apreciados Lectores,

CasaToro S.A. BIC enfocó su estrategia en el redimensionamiento de sus operaciones de concesión, alineándolas con el nuevo volumen de cada marca, y en la optimización del uso de sus recursos para controlar el costo de operación. En los negocios de maquinaria, se revisaron los objetivos estratégicos y se alinearon con la fábrica, se ajustó la estructura organizacional haciendo un cambio en el liderazgo de la unidad de negocio y trabajando en el fortalecimiento de la cultura de servicio con el fin de hacer clientes rentables. Esta estrategia permitió operar de una forma más eficiente y tener avances en el acercamiento al mercado y los clientes.

Desempeño financiero

La compañía fortaleció su gestión comercial aumentando su participación de mercado y logró optimizar su nivel de gasto en las diferentes marcas, logrando alcanzar **ventas por \$1,3 billones** y avanzar en el fortalecimiento de procesos ágiles y automatizados que permitieron ofrecer una mejor experiencia a los clientes.

En el negocio de vehículos usados, se consolidaron las áreas de soporte del negocio, manteniendo diversas ventanas de venta que están dirigidas a perfiles de clientes diferentes, pero que apalancan la información y el conocimiento del mercado. Se creó una nueva unidad de trámites que ofrece el servicio a todas las marcas y hace este proceso más ágil, transparente y adicionalmente genera nuevos ingresos al negocio ofreciéndole sus servicios a terceros. El fortalecimiento de la planeación de compras de producto, permitió optimizar el volumen de los activos requeridos para la operación. Adicionalmente, **se diversificó el portafolio, con la introducción de las marcas Audi, Cupra y Seat**, marcas que presentan un alto potencial de crecimiento y que se apalancarán en la estructura existente.

El negocio de comercialización de maquinaria generó ingresos por \$316 mil millones. El negocio agrícola se mantuvo estable frente al 2023, fortaleciendo su posición en el sector cañicultor ofreciendo una solución enfocada en la productividad a través de la conectividad de sus equipos y la capacidad de aportar a través de reportes y comunicación en línea que permite tomar decisiones oportunas en el mantenimiento de los equipos, pero también en las tareas agroindustriales que fomentan la productividad. Estas soluciones se están extendiendo a otros cultivos y se espera tener resultados en los años venideros. En el mercado de

maquinaria de construcción fue un año en que el mercado tuvo una fuerte desaceleración porque los proyectos 4G están en sus etapas finales y hay limitados nuevos proyectos 5G. En el segmento de minería y construcción también ha habido dificultades por el entorno de mercado. La unidad de negocio se ha enfocado en fortalecer su estructura tanto comercial como de posventa para preparar el equipo para la reactivación del sector.

Uno de los principales avances fue el fortalecimiento de la experiencia omnicanal, a través de una plataforma que integra herramientas para la gestión comercial desde la generación de oportunidades hasta la posventa. Este ecosistema digital optimizó la creación de cotizaciones interactivas, la digitalización de solicitudes de crédito y seguros, y la automatización de encuestas de satisfacción, generando una experiencia más fluida y eficiente para los clientes.

El negocio de posventa también experimentó mejoras significativas alcanzando ingresos por \$307 mil millones, que representan 22% del total de los ingresos, resaltando la importancia de mantener la cercanía con los clientes a través del ciclo de vida. Este ingreso se reforzó optimizando la retención de clientes a través de un sistema avanzado de pronóstico de citas de taller, que emplea modelos predictivos y automatización en el contacto con los clientes.

Desde el punto de vista del gasto operacional, se llevaron a cabo ajustes estructurales con el cierre de sedes y apertura de un centro de distribución centralizado para fortalecer y controlar mejor la operación de repuestos de John Deere y ofrecer una entrega más ágil a los clientes, lo cual adicionalmente permitió tener una estructura de gasto más eficiente.

En resumen, el 2024 fue un año de redimensionamiento, optimización y alineación de la estrategia con las necesidades de mercado, donde la digitalización, la optimización en el uso de activos, la frugalidad y la introducción de nuevas marcas, prepara a CasaToro S.A. BIC para la recuperación del mercado automotor y de maquinaria.

Desarrollo Sostenible

Siguiendo su visión de aportar a una sociedad más sostenible, CasaToro **logró por quinto año consecutivo, mitigar y neutralizar sus emisiones directas,** anticipándose ampliamente a la meta de descarbonización mundial esperada para 2050. Este esfuerzo ha sido reconocido con las certificaciones internacionales ISO 14064-1:2018 y PAS 2060:2014, otorgadas por Bureau Veritas.

Instaló dos nuevas plantas de tratamiento de agua PTAR para un total de 13 en su operación 80% circular, lo cual reafirma su liderazgo en la gestión responsable del impacto ambiental.

Tras convertirse en un referente de sostenibilidad empresarial en el país como empresa de Beneficio e Interés Colectivo BIC, CasaToro ha demostrado su compromiso con la construcción de una economía regenerativa, al **comercializar 1.798 vehícu-**

los de nuevas energías (NEVs) los cuales evitaron 1.376 toneladas de CO₂e en el año, e introducir tecnologías modernas que permiten reutilizar el 90% del asfalto en la construcción de carreteras. **Las cosechadoras de caña que alcanzaron 60% de participación en su segmento y los tractores conectados a soluciones de telemetría, redujeron 1.195 toneladas de CO₂e anuales. Las demás tecnologías comercializadas en la línea agrícola John Deere disminuyeron 10% el uso de agroquímicos, recuperando 4% la capa vegetal.**

El impacto social de CasaToro también se refleja en su contribución al empleo y la educación. Con cerca **de 1.300 empleos directos,** la organización apuesta por el desarrollo profesional de sus colaboradores, ofreciendo **25 horas de formación por empleado.**

Perspectivas para 2025

Con miras al nuevo ejercicio, CasaToro orientará sus esfuerzos en cuatro frentes:

1. Experiencia del cliente
2. Excelencia operacional sostenible
3. Fortalecimiento del ecosistema
4. Cultura y talento

Con esta estrategia la compañía se enfocará en fidelizar a sus clientes con una experiencia omnicanal cada vez más fluida y simple, que permita, a través de la excelencia operacional, hacerlo a un costo muy competitivo y de manera sostenible, con el desarrollo de procesos automatizados e inteligentes.

Adicionalmente, a través del fortalecimiento del ecosistema, se ofrecerá la solución más completa y atractiva del mercado, creando una diferenciación frente a los principales competidores y haciendo la operación más rentable y sostenible.

Agradecemos a nuestros clientes, socios comerciales, accionistas y colaboradores por su apoyo en la consecución de estos logros y reafirmamos nuestro compromiso con el crecimiento y la transformación del negocio. Los invito a explorar este informe de sostenibilidad, el cual ha sido preparado bajo los estándares del Global Reporting Initiative (GRI), en el cual podrán encontrar una descripción detallada de los logros que CasaToro alcanzó en materia ambiental, social y de gobierno, así como las proyecciones y compromisos a futuro.

Cordialmente,
PEDRO MEJÍA ROZO

2

Sobre este informe.





2. Sobre este informe

GRI 2-3

CasaToro ha elaborado este Informe Integrado con el objetivo de presentar a sus grupos de interés el desempeño financiero, social y ambiental correspondiente al año fiscal 2024. El informe destaca los temas de mayor relevancia para la generación de valor, así como los impactos reales y potenciales sobre la economía, el medio ambiente y las personas, todo ello alineado con la visión estratégica de la Organización.

GRI 2-4, 2-14

Para garantizar la confiabilidad de la información, esta publicación ha sido revisada y aprobada por la Junta Directiva. El reporte ha sido elaborado en referencia a los Estándares del Global Reporting Initiative (GRI) en su modalidad esencial, así como al índice de indicadores prescrito por la Sustainability Accounting Standards Board (SASB), ambos reconocidos como referentes globales en divulgación. La numeración que precede cada sección corresponde a estos estándares. La información financiera se presenta de acuerdo con las Normas Colombianas de Información Financiera (NCIF) y se incluye como anexo en este informe. La Compañía no ha reexpresado ni actualizado la información contenida en informes anteriores.

La versión digital del Informe está disponible en www.casatoro.com. Para cualquier consulta relacionada con este reporte, contacte a Marcela Barberena Garcés, Secretaria General y Gerente de Asuntos Corporativos y Desarrollo Sostenible, a través del correo electrónico marcela.barberena@casatoro.com.

REPORTANDO
LO RELEVANTE

2.1. Estudio de doble materialidad

GRI 3-3

El objetivo de este ejercicio de materialidad es identificar los impactos significativos que CasaToro genera sobre la economía, el medio ambiente o la sociedad, lo cual se denomina **“materialidad de impacto”**.



Para definir el contexto de CasaToro, se analizó la estrategia corporativa junto con los estándares e indicadores de los sectores automotor. Se estudiaron las tendencias en más de 100 compañías comparables, con el fin de identificar las mejores prácticas y los indicadores más relevantes de la industria.

A través de entrevistas y talleres con diversos líderes de la Organización, se identificaron los impactos positivos y negativos, tanto reales como potenciales, más significativos para la operación.

Posteriormente, se evaluaron estos impactos mediante una encuesta dirigida a clientes, proveedores, empleados, directores y accionistas, en la que participaron más de 5.000 personas.

Este proceso de valoración permitió identificar los temas de mayor importancia tanto para los grupos de interés como para el negocio:



3-2



Solidez financiera

- Crecer de forma rentable.
- Innovar de forma permanente.
- Integrar a la estrategia los aspectos ESG.

01



Clientes

- Garantizar una experiencia memorable a los clientes a través de un servicio excelente.

02



Colaboradores

- Plan de carrera como proyecto de vida.
- Formación y desarrollo.
- Seguridad y salud en el trabajo.

03



Cambio climático

- Conservar la neutralidad en carbono.
- Ofrecer soluciones de movilidad y financiación sostenibles.

04



Economía circular

- Operar el negocio de forma responsable, optimizando el uso de recursos naturales bajo un plan cero residuos.

04



Comunidad

- Invertir en la comunidad donde opera el negocio.

04



DDHH

- Detectar, prevenir y gestionar efectos adversos en derechos humanos.

04

2.2. Grupos de interés

GRI 2-29

Para definir los grupos de interés, se llevaron a cabo sesiones con los principales ejecutivos y líderes clave. En estas sesiones, se realizó un ejercicio de identificación y valoración de actores internos y externos, evaluando su nivel de impacto e influencia en función de su relación con el negocio.

Se identificaron los siguientes Grupos de Interés:



Priorizados para el diálogo:

- Clientes
- Colaboradores
- Órganos de Gobierno
- Proveedores

3

Rentabilidad.







3. Rentabilidad

3.1 Principales indicadores del desempeño financiero.

 Compre con confianza		
Indicadores de desempeño financiero	2024	2023
Valor económico generado	1.347.911	1.454.545
Valor económico distribuido	1.337.647	1.444.080
Costo total de la operación	1.100.231	1.187.024
Salarios y beneficios de los empleados	105.678	104.612
Inversiones en la comunidad (donaciones)	2	2
Pagos al gobierno (total de impuestos)	26.781	30.717
Dividendos pagados	0	0
Valor económico retenido	10.264	10.465
Valorización de activos	3.060	(6.554)
Total valor económico retenido neto de valorización de activos	13.325	3.911
Patrimonio	386.622	373.297
Crecimiento del patrimonio	4%	1%
Índice de solvencia	51%	44%
Otros indicadores	2024	2023
Vehículos nuevos vendidos	6.834	6.253
Vehículos usados vendidos	3.700	3.418
NEV unidades	1.798	1.040
NEV % de ventas	26%	17%
Maquinaria Agrícola	519	657
Maquinaria de construcción y movimiento de tierras	120	248
Horas	470.378	505.925
Absorción posventa	74%	73%
Clientes atendidos	67.195	68.127



3.2 Hitos estratégicos de las unidades de negocio.

GRI 2-6, 3-3 TR-AU-000.B. TR-AU-410a.



GABRIEL VEGALARA FRANCO
**Gerente General de la
distribución minorista
de Renault, CasaToro
Usados y bellpi**

Administrador de empresas de la
Universidad de los Andes y más de
36 años de experiencia en el sector.





RENAULT

JUAN PABLO CORREAL PÉREZ

Gerente de la línea Renault

Contador. Más de 33 años de experiencia en el sector automotor.

Logros 2024

CasaToro Renault ajustó sus operaciones de manera efectiva al tamaño actual del mercado, logrando así una rentabilización adecuada de la línea, impulsada por la introducción de cinco nuevos vehículos al mercado.

Comercializó soluciones avanzadas de movilidad como el Mégane E-Tech, el Kwid E-Tech y el Master E-Tech Carga, vehículos que son **100% eléctricos** e integran una avanzada gestión energética y combinan la eficiencia operativa con un bajo impacto ecológico, contribuyendo de manera significativa a la mejora de la calidad del aire y la disminución de emisiones de CO₂.



Arkana

Es un híbrido innovador que fusiona un motor de combustión eficiente con un motor eléctrico y logra una reducción considerable de las emisiones y el impacto ambiental.



Kardian

Es un vehículo equipado con una motorización de combustión interna ecológica y una caja de cambios "dual-clutch" que optimizan el rendimiento mientras minimizan las emisiones.

Planes para 2025

CasaToro Renault buscará consolidarse como el concesionario más rentable de la marca en Colombia, apoyándose en una **estrategia centrada en la satisfacción del cliente, la eficiencia operativa y la transformación digital**. Para ello, potenciará la fidelización a través de experiencias memorables respaldadas por herramientas digitales y procesos automatizados, garantizando un servicio diferenciado y ágil. Asimismo, **optimizará la gestión operativa mediante una avanzada herramienta de planeación de compras** de vehículos nuevos, que permitirá tomar decisiones basadas en datos históricos, información de mercado y directrices de la marca, enfocando el trabajo del equipo en el análisis estratégico. En línea con su visión de innovación, CasaToro Renault **impulsará una plataforma omnicanal de experiencia del cliente**, integrando inteligencia artificial para optimizar la prospección y mejorar la rentabilidad de las inversiones en plataformas digitales. Con estas iniciativas, la compañía reafirma su compromiso con la excelencia, la eficiencia y la evolución tecnológica en el sector automotor.





ALBERTO VENEGAS CONCHA Gerente de la Línea CasaToro Usados

Abogado de la Universidad Externado de Colombia con más de 32 años de experiencia en el sector

Logros 2024

El mercado de vehículos usados en 2024 enfrentó una contracción significativa y una pérdida generalizada de rentabilidad, derivada de la reducción progresiva en los precios de los vehículos nuevos. En respuesta, la empresa implementó un plan de rentabilización enfocado en el rediseño de la operación, concentrando esfuerzos en salas de exhibición especializadas y fortaleciendo la comercialización a través de medios digitales. Se implementó el modelo de comercialización digital en todas las operaciones, con

experiencias diferentes para el cliente: bellpi, CasaToro Usados y CasaToro Premium.

A través de acuerdos con mayoristas de crédito, se recibieron en consignación inventarios, logrando más de **3,000 unidades comercializadas.**

Se implementó un centro profesional de alistamiento, con el fin de garantizar altos estándares de calidad en los vehículos vendidos.

3.700
unidades vendidas.



1.300
unidades
comercializadas bajo
consignación.



 **3 experiencias digitales diferentes:** bellpi, CasaToro Usados y CasaToro Premium.



Se implementó un **centro profesional de alistamiento**, para garantizar altos estándares de calidad.

Portafolio sostenible

CasaToro Usados, en colaboración con Bonaparte, ha establecido un compromiso firme con la sostenibilidad, asegurando que todos los vehículos comercializados cumplan con los más altos estándares de emisiones. Este compromiso se materializa mediante la revisión de emisiones en cada vehículo recibido, garantizando su óptima conformidad antes de su venta. La certificación ambiental que avala el cumplimiento con las normativas vigentes, promueve prácticas responsables y alineadas con las regulaciones medioambientales.

Gracias a estas acciones, CasaToro Usados lidera la reducción de emisiones contaminantes, brindando a sus clientes la tranquilidad de adquirir vehículos responsables con el medio ambiente.



Planes para 2025

Para 2025, CasaToro Usados se proyecta como un líder indiscutible en el mercado de vehículos de ocasión, con un enfoque renovado en la digitalización, la optimización operativa y el fortalecimiento de su modelo de negocio.

Tres estrategias clave respaldarán esta visión de futuro, **la implementación de herramientas de Inteligencia Artificial (IA)** para el desarrollo de soluciones inteligentes para optimizar la fijación de precios, agilizar la comerciali-

zación y alistamiento de vehículos y mejorar la experiencia del cliente. **La expansión en la comercialización de vehículos eléctricos**, mediante el uso de herramientas avanzadas de diagnóstico de baterías, junto con una oferta atractiva y competitiva para satisfacer las necesidades de los consumidores más exigentes. **La excelencia en consignación de vehículos**, optimizando tiempos de reventa y ajustando precios con la mejor relación calidad-precio.



JULIO CÉSAR RAMÍREZ VARGAS
**Gerente General de la
distribución de Mazda, Ford,
Volkswagen y Bonaparte**

Especialista en Gerencia de Mercadeo,
Magister en Dirección de Empresas
26 años de experiencia en el sector automotor



Logros 2024

El año 2024 fue satisfactorio para CasaToro Mazda, logrando ingresos por \$333 mil millones, impulsados por la venta de 2.408 vehículos nuevos y 41.478 entradas en talleres, lo que generó una utilidad neta de \$7 mil millones.



Un hito destacado fue el posicionamiento de la **Mazda CX-30** como el **vehículo más vendido** a nivel nacional, consolidando el liderazgo de la marca en el mercado automotor.

En el área de posventa, CasaToro Mazda se destacó como líder dentro de la red Mazda en Colombia, con una facturación de \$63 mil millones, lo cual representó una participación del 16% en las entradas a taller y del 21% en el negocio de repuestos. Este desempeño refleja una estrategia sólida y la dedicación de un equipo comprometido con la excelencia operacional.

El área comercial también fortaleció su presencia en nuevos segmentos mediante la implementación de herramientas digitales y actividades experienciales. La productividad del equipo de asesores se optimizó a través de capacitaciones internas enfocadas en soluciones personalizadas, mejorando tanto la experiencia del cliente como los resultados comerciales.

 Ingresos por
\$333 mil millones.


2.408 vehículos nuevos.

Líder en posventa dentro de la red con

 **41.478** entradas al taller y
 **\$63 mil millones** en facturación.


\$7 mil millones. de utilidad neta.

3. Rentabilidad



En 2024, CasaToro Mazda recibió un **reconocimiento especial** en el **concurso global Maztech**, celebrado en *Hiroshima, Japón*, donde *Rosmel Márquez*, representante de Colombia, fue destacado por su **excelencia técnica**.

Portafolio sostenible

CasaToro Mazda integró principios de sostenibilidad en sus operaciones mediante diversas iniciativas clave como la innovación en servicios como “pintura express” a base de agua, que ofrece entregas rápidas utilizando tecnologías respetuosas con el medio ambiente.



Mazda continuó desarrollando tecnologías limpias a través de su innovación Skyactiv, una reingeniería que mejora el motor, la transmisión y la carrocería para reducir las emisiones y el consumo de combustible, sin comprometer el rendimiento. Además, implementó la tecnología Mild Hybrid en modelos como el Mazda 3, CX-30, CX-60 y CX-90, lo cual refuerza su compromiso con la reducción de emisiones de CO₂ y el consumo eficiente de combustible.

Mazda continuó desarrollando tecnologías limpias a través de su innovación Skyactiv, una reingeniería que mejora el motor, la transmisión y la carrocería para reducir las emisiones y el consumo de combustible, sin comprometer el rendimiento. Además, implementó la tecnología Mild Hybrid en modelos como el Mazda 3, CX-30, CX-60 y CX-90, lo cual refuerza su compromiso con la reducción de emisiones de CO₂ y el consumo eficiente de combustible.

Planes para 2025

CasaToro Mazda se proyecta hacia un 2025 con grandes retos y oportunidades, con un enfoque en las siguientes prioridades: **Satisfacción del cliente** al ampliar el portafolio de servicios en posventa, asegurando innovación y excelencia operativa. Liderazgo en ventas al alcanzar una participación de mercado del 14%, mediante un equipo comercial altamente comprometido y la optimización de las salas

de ventas para ofrecer una experiencia superior a los clientes. **Digitalización** al incrementar las ventas digitales a más del 30%, mejorando la atención en todos los canales y reduciendo los tiempos de respuesta. **Reconocimiento en posventa**, conservando el liderazgo en los principales indicadores de talleres y los servicios diferenciales, como colisión y pintura express.





CAMILO BERNAL NOGUERA
Gerente de la línea Ford

Profesional en mercadeo y publicidad,
MBA de la Universidad de los Andes
Más de 10 años de experiencia en el sector automotor

Logros 2024

El 2024 fue un año clave para CasaToro Ford, entregó 1.097 unidades, con un ticket promedio de \$169 millones. Aumentó 14% las ventas digitales, las cuales representaron el 41% del total. Lanzó una nueva división de flotillas, con más de 200 vehículos entregados al sector empresarial.

El enfoque en la rentabilidad, combinado con estrategias de mercadeo efectivas y una robusta digitalización, evidenció la capacidad de CasaToro Ford para adaptarse y sobresalir en un mercado cada vez más competido.

1.097
unidades
vendidas.



Las ventas digitales
representaron

41% del total.



La nueva **división empresarial de flotillas** logró entregar

200 unidades en su primer año.



Portafolio sostenible

CasaToro Ford contribuye significativamente a la sostenibilidad ambiental del parque automotor con la **Ford Escape Híbrida** en sus tres versiones (Active, ST Line y Platinum), la cual reduce hasta 50% las emisiones de CO₂.

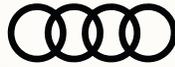


Y la **Ford F-150 Híbrida**, 20% más eficiente en consumo de combustible, con características únicas como un generador de energía móvil de hasta 7,2 kW.

CASATORO Planes para 2025

CasaToro Ford se enfocará en **comercializar nuevos modelos** como la Ford Maverick Híbrida y la Ford Territory Híbrida. **Garantizar una experiencia omnicanal del cliente y duplicar las ventas corporativas** a través de Ford Pro.

Se digitalizarán las plataformas para mejorar la retención de clientes, **se expandirá el negocio de colisión** a través de más convenios con aseguradoras y se ampliará el servicio mediante carros taller en zonas remotas como Meta y Casanare.



FRANCISCO HERNÁNDEZ
**Gerente de las líneas Volkswagen,
Audi, Seat y Cupra**

Ingeniero mecánico, especialista en administración financiera de la Universidad de los Andes 11 años de experiencia en el sector

Logros 2024

En 2024, CasaToro Volkswagen consolidó su crecimiento en el mercado automotor, al incrementar 33% sus ventas.

Se incluyeron modelos nuevos de entrada como el Polo, lo cual impulsó las ventas acumuladas de \$136.000 millones al cierre del año. Se lograron ingresos en la posventa por \$26 mil millones, atendiendo 13 mil vehículos en los talleres.

CasaToro fue seleccionada para comercializar Audi en Chía, Seat y Cupra en Bogotá y Chía e Ibagué, ampliando su presencia en el mercado premium.

Se lograron ingresos por
\$136 mil millones.



Las ventas aumentaron

33%.



La posventa facturó
\$26 mil millones



y atendió
13 mil vehículos.



Portafolio sostenible

CasaToro Volkswagen continuó su compromiso con la movilidad sostenible con el **Audi e-tron**, un SUV 100% eléctrico que incorpora procesos de reciclaje de baterías al final de su ciclo de vida.



La tecnología **Mild-Hybrid de Audi**, presente en los modelos A4, Q5, Q7 y Q8 que contribuye a la mejora en la eficiencia del combustible y a la reducción de emisiones de CO₂.



El **Cupra Formentor PHEV**, un SUV crossover híbrido enchufable que combina rendimiento y sostenibilidad, ofreciendo una alternativa innovadora para el cliente consciente del impacto ambiental.



Planes para 2025

CasaToro Volkswagen **continuará su crecimiento**, con las nuevas marcas asignadas y **soluciones de inteligencia artificial** que mejorarán el contacto con los clientes y las ofertas adaptadas a sus necesidades.

A partir de febrero, CasaToro Volkswagen dará inicio a la comercialización de buses homologados entre 28 y 40 pasajeros. Se desarrollarán nuevas líneas de negocio por subastas para maximizar el volumen y la rentabilidad.

3. Rentabilidad



JOHN DEERE

W WIRTGEN

W VÖGELE

W HAMM

W KLEEMANN

W BENNINGHOVEN

W CIBER

RICARDO FRANCO LUQUE Gerente de la Línea de Maquinaria Agrícola

Ingeniero Mecánico, MBA de la Universidad de los Andes
Con más de 20 años de experiencia en el sector de
maquinaria y automotor

Logros 2024

La línea de maquinaria agrícola logró una transformación significativa orientada a la maximización del rendimiento comercial y la optimización de recursos. La consolidación del liderazgo en el sector de cosechadoras de caña, con un incremento en la participación de mercado del 60%, junto con el sólido desempeño en la venta de tractores de más de 170 HP, reflejan una estrategia bien ejecutada y alineada con las dinámicas del mercado. Este crecimiento no solo respondió a una propuesta de valor

diferenciada, sino también al fortalecimiento del servicio posventa, donde la optimización del equipo de servicio y la disponibilidad de repuestos mejoraron la capacidad operativa y la experiencia del cliente, impulsando la fidelización y sostenibilidad del negocio.

La consolidación de contratos de técnicos en sitio y la implementación de esquemas de costo por hora (CPH), fortalecieron el portafolio de soluciones a la medida. Se destaca el contrato de distribución de la línea forestal de John Deere, cuya facturación creció un 148%. Estos hitos confirman una oferta integral que abarca desde la adquisición hasta la posventa, asegurando una mayor rentabilidad y competitividad en el sector.



Participación de mercado en cosechadoras de caña **60%**.



Las tecnologías del portafolio **disminuyeron**

10% el uso de agroquímicos,

con una recuperación de

4% de la capa vegetal.



Las cosechadoras de caña redujeron **20 Kg de CO₂ por hora trabajada,**

ahoraron

1.195 toneladas de CO₂.

y redujeron

130 mil galones de combustible



Las enfardadoras

L341 cogeneraron **energía renovable**

en proyectos de biomasa.

Portafolio sostenible

La innovación tecnológica fue un pilar clave en 2024, con la integración de soluciones avanzadas como el Harvest Monitor y Smart Clean en las cosechadoras de caña, logrando una reducción de hasta 1.285 toneladas de CO₂ gracias al ahorro de 130.000 galones de combustible. De manera similar, los tractores equipados con dispositivos telemáticos contribuyeron a disminuir el consumo de combustible, equivalente a 1.195 toneladas de CO₂ menos. Además, la adopción de tecnologías de dosis variable y control de secciones optimizó el uso de agroquímicos, reduciendo su consumo en un 10%, mientras que la agri-

cultura de precisión con drones permitió recuperar un 4% del área productiva. La entrega de enfardadoras L341 para proyectos de biomasa también impulsó la cogeneración de energía renovable, reforzando el compromiso con la sostenibilidad. Por su parte, John Deere fortaleció su liderazgo en digitalización y eficiencia operativa con la implementación de centros de monitoreo en Bogotá y Cali, que gestionan en tiempo real la flota de máquinas, reduciendo tiempos de inactividad y optimizando el servicio con diagnósticos remotos.



3. Rentabilidad



JOHN DEERE



HAMM



BENNINGHOVEN



CIBER



KLEEMANN



WIRTGEN



VÖGELE

ADOLFO LADINO

Gerente de Maquinaria de Construcción y Forestal

Ingeniero mecánico, especialista en gerencia de diseño con más de 25 de experiencia en el sector automotor y de maquinaria.

El uso del Service Advisor en la maquinaria de construcción, disminuyó en **6%** los costos de desplazamiento



y en

25%

el consumo de combustible

de los clientes.

Portafolio sostenible

El uso del Service Advisor para diagnósticos remotos permitió reducir en 6% los gastos de desplazamiento y en 25% el consumo de combustible de los clientes.

En 2024, se inició la homologación de equipos Tier 4, que cumplen con normativas internacionales de bajas emisiones, preparando el terreno para la introducción de maquinaria más sostenible en el mercado.

El portafolio del Grupo Wirtgen, que incluye fresadoras, recicladoras y plantas de asfalto, se destacó por incorporar tecnologías que promueven el reciclaje y el uso de materiales reutilizables en 90%.

A través de las capacitaciones realizadas, la productividad de los clientes aumentó 25%, reduciendo el número de accidentes laborales en 70%.



Logros 2024

Un caso notable fue la venta de 20 equipos para el proyecto Troncales del Magdalena, considerado el proyecto de infraestructura más relevante del país.

En el área de posventa, los contratos con técnicos en el sitio de operación se consolidaron como una de las principales fuentes de ingresos, brindando soluciones a la medida de

los clientes. Por otro lado, la implementación de contratos de costo por hora (CPH), permitió alcanzar ventas mensuales promedio de \$1.280 millones.

Se consolidó el contrato de distribución de la línea forestal de John Deere, con un incremento del 148% en la facturación.

Planes para 2025

En 2025, la estrategia se enfocará en consolidar los avances alcanzados mediante el fortalecimiento de la gestión comercial, ampliando la cobertura territorial y optimizando la prospección para captar nuevas oportunidades en distintos sistemas productivos. Se priorizará la eficiencia operativa con un control riguroso de gastos y una gestión sostenible de

activos, inventarios y cartera, garantizando el crecimiento a largo plazo. Además, se trabajará en incrementar la rotación de equipos, mantener la participación en el mercado y profundizar en el conocimiento del cliente para ofrecer soluciones cada vez más especializadas y alineadas con sus necesidades.



JUAN CAMILO BECERRA BOTERO

Gerente de la Unidad de Servicios Compartidos USC

Ingeniero Industrial e Ingeniero Mecánico de la Universidad de los Andes con Maestría en Matemática Financiera de la Universidad de Toronto. Más de veinte años de experiencia en el área de administración de riesgos financieros.

Logros 2024

Durante 2024, la Unidad de Servicios Compartidos (USC) desempeñó un papel clave en la optimización de procesos, el fortalecimiento de la eficiencia operativa y la prestación de servicios estratégicos para las unidades comerciales.

Uno de los hitos más relevantes fue la **finalización y puesta en marcha del Centro de Distribución (CEDI)**, una iniciativa diseñada para optimizar la logística y reducir costos operativos. Desde su inauguración en junio, el CEDI logró una **reducción de 15% en costos operativos y un incremento del 20% en la velocidad de procesamiento de pedidos**, gracias a la implementación de tecnología inalámbrica y una mayor eficiencia en la consolidación de rutas. Actualmente, el centro gestiona un inventario de más de 9.800 SKUs activos, con capacidad instalada para atender un crecimiento proyectado del 30% en las marcas administradas.



En su compromiso con la excelencia, **CasaToro renovó la certificación ISO 9001:2015**, reafirmando su liderazgo en calidad y competitividad en el mercado.

La USC implementó estrategias efectivas para mitigar la escasez de cupos y el aumento en los costos de fletes. Como resultado, se logró una **reducción del 18% en el costo de importación de repuestos**, generando ahorros por **\$1.945 millones**. A través de negociaciones estratégicas con líneas navieras y transportadoras, se consolidaron cargamentos, lo cual permitió mantener un **factor de costo ponderado del 5,5% en la importación de maquinaria**, a pesar del incremento en los fletes internacionales.

Se implementaron **12 procesos automatizados**, optimizando la gestión en áreas críticas como el cierre de cajas y datáfonos, la administración de devoluciones (procesando más de 5.900 transacciones) y la gestión financiera, que incluyó el manejo eficiente de más de 5.000 registros de anticipos. Adicionalmente, se redujeron los tiempos de consulta en bases de datos para la optimización de matrículas vehiculares, generando mejoras operativas sustanciales.

Reducción de **15%** en **costos** de la operación de repuestos.



Incremento en la **velocidad de procesamiento de pedidos de repuestos de 20%**



Disminución de **los costos de importación en 18%**.



Los negocios certificaron **sus procesos misionales** bajo la norma **ISO 9001:2015**.



Se automatizaron **12 procesos**.

Portafolio sostenible

La USC estableció **alianzas con proveedores logísticos alineados con la normativa IMO2020**, asegurando el monitoreo de emisiones y el uso de combustibles más limpios.



Se donaron 2 toneladas de materiales y residuos reutilizables a la Asociación de Recicladores Puerta de Oro, beneficiando a madres cabeza de hogar para la producción de nuevos productos como billeteras y suelas de zapatos.

Se instalaron nuevas plantas de tratamiento de aguas con ciclo cerrado para un total de 19 PTAR, las cuales, junto con ahorradores en los sanitarios a nivel nacional, promovieron la reutilización eficiente del recurso hídrico, reflejando una tendencia a la baja en los consumos desde 2020. Se sustituyó la **iluminación convencional por sistemas LED**, reduciendo **4% el consumo energético**.



Planes para 2025

La USC se enfocará en fortalecer la **eficiencia operativa, la transformación digital y la sostenibilidad**. En términos logísticos, se buscará la **consolidación de contratos estratégicos con transportadores locales**, con el fin de reducir costos y mejorar los tiempos de entrega. Se implementará la **automatización del proceso de recepción y despacho de vehículos**, incorporando tecnología avanzada para optimizar la trazabilidad y eficiencia en la cadena de suministro.

La **expansión del CEDI** será una prioridad, con el objetivo de mantener una tasa de cumplimiento de pedidos del 99% y reducir en un 50% los errores en la preparación de pedidos. Esto permitirá la incorporación de nuevas marcas sin afectar los niveles de servicio del negocio actual.

En el ámbito de la **transformación digital**, se proyecta la implementación de inteligencia artificial y aprendizaje automático en procesos administrativos y logísticos, lo cual permitirá optimizar la toma de decisiones y reducir tiempos operativos. La expansión de servicios automatizados jugará un rol clave en la consolidación de una infraestructura digital ágil y eficiente.

El compromiso con la sostenibilidad seguirá siendo una prioridad, con iniciativas orientadas a la **reducción del consumo de recursos**. Así mismo, se avanzará en la implementación de la **norma ISO 14001**, con el objetivo de estandarizar la gestión ambiental en toda la organización.



3.3 INNOVACIÓN Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

GRI 3-3 c,d,e,f



JAIME MAYORAL DÍAZ Gerente de Transformación - Ecosistema y Nébula

Ingeniero de Sistemas, EMBA Inalde Business School,
Especialista en Engineering Design, Innovation &
Development de la Universidad de Stanford

Ecosistema

En 2024, el Ecosistema se estableció como uno de los ejes estratégicos de la Organización, impulsando la sinergia entre las compañías y evolucionando sus modelos de negocio hacia soluciones integradas de movilidad, financiamiento y productividad sostenible.

Entre sus hitos más relevantes se destacan:



Fortalecimiento del liderazgo:

Conformación de un equipo directivo que optimizó la asignación de recursos y la ejecución de proyectos clave.

Gobernanza de datos:

Implementación del Depósito de Datos, consolidando información de más de 500.000 clientes y 400.000 vehículos, lo cual habilitó análisis avanzados y facilitó transacciones mediante estrategias de venta cruzada.

Automatización inteligente:

Lanzamiento de Lucas, una plataforma digital basada en inteligencia artificial generativa, que procesó más de 10.000 solicitudes de crédito en el año.





Optimización del ecosistema de vehículos usados:

Desarrollo de herramientas compartidas que unificaron inventarios, agilizaron procesos y redujeron los tiempos de traspasos en más de 50%.

Modernización tecnológica:

Actualización de la plataforma telemática Simón, conectando en tiempo real más de 20.000 vehículos.

Estos avances posicionaron a la Organización como un actor clave en la generación de soluciones innovadoras y sostenibles que facilitan la movilidad.

Retos para el 2025

La Compañía fortalecerá su liderazgo con proyectos estratégicos enfocados en innovación y expansión:



Fortalecimiento del liderazgo:

Creación de una plataforma integral que optimice la experiencia del cliente y maximice las sinergias internas.



Expansión internacional:

Aprovechamiento de tecnologías avanzadas y conocimiento especializado para escalar operaciones en nuevos mercados.



Evolución del ecosistema de datos:

Desarrollo de un lago de datos para potenciar modelos analíticos avanzados y soluciones basadas en IA generativa.



Monetización de datos:

Maximización de ingresos mediante la explotación estratégica de la información como activo empresarial.



Escalabilidad de plataformas digitales:

Ampliación del alcance de Lucas y Gero en todas las unidades de negocio de la organización.



Transformación cultural:

Fomento de una cultura organizacional orientada a la digitalización, el análisis de datos y la adopción de nuevas tecnologías.

Con una visión clara y un enfoque sostenible, CasaToro se proyecta como un referente en movilidad y productividad en la región, consolidando su impacto a través de la innovación y la excelencia operativa.

nébula

En 2024, **Nébula** desempeñó un papel fundamental en la transformación digital y la optimización estratégica del negocio comercial, logrando avances significativos en diversos frentes e impulsando la innovación en la gestión de clientes, la analítica avanzada y la eficiencia operativa.



Principales logros estratégicos

CasaToro consolidó su liderazgo en innovación y transformación digital a través de iniciativas estratégicas que han optimizado la experiencia del cliente y maximizado la eficiencia operativa.

El canal digital de generación de leads representó el 35% de las ventas de vehículos, mejorando en 15% los indicadores de conversión y generando **ingresos superiores a \$450 mil millones** mediante oportunidades capturadas en plataformas digitales. Así mismo, la integración de un centro de contacto omnicanal, que incorpora WhatsApp y redes sociales, permitió gestionar más de 300.000 prospectos mediante bots automatizados y modelos predictivos, optimizando la programación de mantenimientos.

La creación del ecosistema digital "ORBI" centralizó la gestión comercial del cliente mediante un hub que integra un cotizador interactivo, herramientas de retoma de vehículos usados y originación de créditos, mejorando la eficiencia y agilizando procesos.

En el ámbito financiero, la tarjeta de crédito CasaToro ha mantenido un crecimiento sostenido, sumando 700 nuevos usuarios y alcanzando un total de 13,000 tarjetahabientes, con compras superiores a \$50 mil millones, consolidándose como una herramienta clave de fidelización.

En el campo de la analítica, la automatización de reportes a través del Hub de Soluciones Analíticas permitió evaluaciones en tiempo real, mientras que modelos predictivos han facilitado la identificación de prospectos, generando ingresos superiores a \$7 mil millones. Además, la inteligencia artificial ha cobrado un papel protagónico con la implementación del asistente virtual "**Lucas**" (GEN AI), que **proporciona soporte 24/7 en la originación de crédito y optimización de pauta digital**. Finalmente, la **Oficina de Proyectos (PMO) gestionó más de 180 iniciativas estratégicas, logrando eficiencias operativas y ahorros superiores a \$40 mil millones**. Con estas iniciativas, CasaToro reafirmó su compromiso con la innovación, la digitalización y el crecimiento sostenible en el sector automotor.



Retos para el 2025

Nébula continuará como un actor clave en la transformación digital, la innovación y la optimización estratégica del negocio comercial. Con un enfoque centrado en la experiencia del cliente, la analítica avanzada y la automatización inteligente.

Como parte de sus objetivos estratégicos, **implementará una experiencia omnicanal unificada**, diseñando flujos de interacción integrados que optimicen la conversión y maximicen la satisfacción en todas las etapas del proceso, desde la venta hasta el servicio posventa. Así mismo, profundizará en el uso de analítica avanzada para comprender mejor las preferencias y comportamientos de los clientes, impulsando estrategias de venta cruzada y recompra que fortalezcan la eficiencia comercial. En el ámbito tecnológico, la organización **expandirá sus capacidades de inteligencia artificial** mediante la incorporación de funciones predictivas y la **consolidación de una Bodega de Datos** que fortalecerá la toma de decisiones basada en información precisa. Además, **acelerará la digitalización en los segmentos B2B y posventa**, optimizando la eficiencia operativa y la oferta de servicios. La plataforma "Lucas" evolucionará hacia una solución integral de financiamiento y seguros, facilitando la originación automatizada y mejorando la experiencia del usuario. La automatización de comunicaciones jugará un papel clave en la personalización de la interacción con los clientes, elevando los niveles de fidelización. Finalmente, la gestión estratégica de proyectos garantizará el alineamiento de todas estas iniciativas con los objetivos corporativos, asegurando su impacto y sostenibilidad a largo plazo.



4

Información corporativa.



CasaToro

1934
2024
ANOS CONSTRUYENDO
CONFIANZA



4. Información corporativa

GRI 3-3, 2-1, 2-2, 2-6, H001, 2-23, 2-24, 2-25, 2-26-2-27, 2-28, 2-29



MARCELA BARBERENA GARCÉS
**Secretaria General, Gerente
de Asuntos Corporativos y
Desarrollo Sostenible**

Abogada, Magíster en Sostenibilidad y RSC de la Universidad Complutense de Madrid y especialista en derecho comercial de la Universidad de los Andes. 20 años de experiencia liderando asuntos legales y corporativos, 13 en el sector automotor.

NUESTRO PROPÓSITO

 Crear los **cimientos** del hoy y del futuro, incluyendo los procesos, la tecnología, los productos, los servicios y las relaciones que nos permitirán **seguir creciendo eficientemente**.

 Establecer **vínculos genuinos con clientes** internos y externos, basados en la confianza y la transparencia, donde todas las partes puedan **cumplir sus objetivos** en la organización.

Construir relaciones confiables que aportan a la movilidad y productividad sostenibles

 Proveer **soluciones integradas** que mejoren la capacidad de las personas y empresas para movilizarse, facilitando su acceso, eficiencia y experiencia.

 Mejorar la **eficiencia** y la **rentabilidad** de nuestros clientes a través de **productos, servicios y soluciones** que permitan optimizar sus recursos, maximizar su rendimiento y reducir costos.

 Impulsar **prácticas** que sean **responsables** con el medio ambiente, la sociedad y la economía, garantizando que las soluciones ofrecidas perduren en el tiempo y generen un **impacto positivo** duradero.

En CasaToro los productos, servicios, acciones y decisiones corporativas están enfocadas al triple impacto. Por ello, la Junta Directiva y los Accionistas apoyaron registrar en 2020 los negocios de CasaToro bajo la figura colombiana BIC (sociedad de Beneficio e Interés Colectivo).

Para responder a las exigencias de un entorno cambiante, el desarrollo sostenible en CasaToro se deriva de la capacidad de rediseñar los negocios constantemente para anticiparse a las tendencias del mercado y gestionar los riesgos para enfrentar los retos de un entorno competitivo, en línea con los principios corporativos.

NUESTROS VALORES



4. Información corporativa

Con el fin de contribuir a los desafíos de la agenda global, la Asamblea General de Accionistas y la Junta Directiva de CasaToro incorporaron en la Política de Responsabilidad Empresarial en 2020, el desarrollo sostenible de los negocios con triple impacto positivo para:



En línea con esto, CasaToro desarrolla proyectos que atienden las necesidades de todos los grupos de interés a través del tiempo, bajo los siguientes pilares:

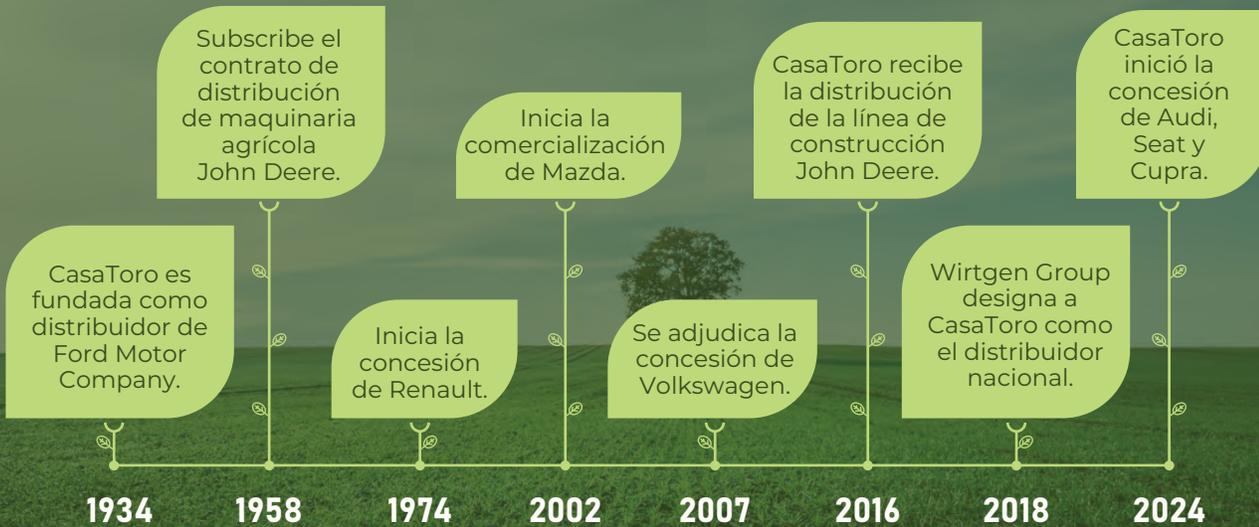


El modelo de negocio de CasaToro se destaca en la industria automotriz, en la cual ofrece soluciones integrales de movilidad, productividad y tecnificación agrícola, de construcción y pavimentación, así como en el servicio de posventa y la venta de repuestos.

A continuación, se identifican las iniciativas externas más destacadas a las cuales ha adherido CasaToro, al igual que las certificaciones y reconocimientos adquiridos:

	
Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo	
Evaluación ESG	
Adhesión a los 10 principios del Pacto Global de Naciones Unidas	
Inventario de gases efecto invernadero auditado y verificado desde 2020 hasta 2024 bajo la norma ISO 14064	
Empresa carbono neutral bajo la norma PAS2060 Desde 2020 hasta 2024	
Apoyo a proyectos verdes de Naciones Unidas	
Adhesión a la iniciativa de Naciones Unidas para promover la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres	
Sistema de gestión de calidad	
Participación en el programa de carbono neutralidad de Colombia	

4.1 Nuestra Historia



Hitos en sostenibilidad



4.2. Presencia

CasaToro cuenta con una amplia cobertura nacional:

121	agencias F&I
9	concesionarios de maquinaria John Deere
32	salas de venta
39	talleres
8	talleres especializados en colisión
32	concesionarios

4.3. Marcas representadas

Marcas bajo distribución



Marcas bajo concesión



4.4. Objetivos de Desarrollo Sostenible a 2030

GRI 2-6, 3-3



CasaToro ha enfocado su modelo de negocio ESG con base en los objetivos establecidos en la agenda 2030, para facilitar la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS a través de sus modelos de negocio. Por tanto, sus objetivos, iniciativas, metas, metodologías y métricas están direccionados a generar avances en el cumplimiento de estos objetivos.

Los ODS priorizados por CasaToro se han identificado a partir de un análisis de impacto y contribución efectiva:

ODS



Fin de la pobreza: Erradicar la pobreza extrema

- **Ofreció 1.307 empleos directos.**
- **CasaToro** tiene una política integral de contratación de proveedores locales para sus funciones de servicio. Tiene 901 proveedores, de los cuales 884 son locales. **98% de los proveedores son de origen colombiano y más del 74% de los pagos se destinan a proveedores colombianos.** Al contar con un negocio de importación robusto, el 36% de los pagos se realiza a proveedores extranjeros.



Hambre cero: Por un mundo libre de hambre

- **La Organización donó 362 horas de voluntariado** para contribuir con la Fundación Fomenta en la **formación de más de 3.000 personas en 2024 con beneficio a 8.000 más de forma indirecta.**



Salud y Bienestar: Cobertura sanitaria universal



- Para garantizar la salud y bienestar de todos los colaboradores, la Organización tiene implementado un Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo en todas sus operaciones.



Educación de calidad: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad



- En promedio, cada empleado recibió **25 horas de capacitación técnica y entrenamiento en habilidades del futuro.**



Equidad de género: Lograr la igualdad entre los géneros y empoderar a las mujeres



- La Organización adhirió en 2022 los principios para el empoderamiento de mujeres, y adoptó un compromiso buenas prácticas empresariales para promover la igualdad entre mujeres y hombres en todas las áreas de gestión.
- **47 mujeres ocuparon cargos directivos y 391 colaboradores correspondieron a jóvenes entre 18 y 28 años.**



Agua limpia y saneamiento: Garantizar la disponibilidad de agua y su gestión sostenible

- CasaToro tiene **13 plantas de tratamiento de agua PTAR, dos de las cuales se instalaron en 2024**, para reducir el consumo de agua y garantizar la recirculación en las zonas de lavado.



- Los sanitarios a nivel nacional tienen instalados **ahorradores de agua**, con una **reducción en el consumo del 17% respecto al año base 2023**.



Energía asequible y no contaminante:



- Se creó un proyecto piloto en la sede John Deere de Palmira con **autogeneración de energía solar**, logrando una **disminución del consumo de energía de 50% respecto al año anterior a su instalación**.
- Las luces convencionales fueron reemplazadas por LED, alcanzando un ahorro del 40% en los mantenimientos y una reducción en el consumo del año base.



Trabajo decente y crecimiento económico:



- Se dio la oportunidad a **127 personas para ascender de cargo**.



Industria, innovación e infraestructura:

Construir infraestructuras resilientes y fomentar la innovación



- Se comercializaron máquinas especializadas a través de las cuales se elimina el uso de explosivos en el sector de minería, evitando afectaciones a las comunidades cercanas y a la biodiversidad de la zona.
- La Organización **comercializa máquinas que permiten la reutilización de asfalto en más de 90%** y la producción de Pavimento Asfáltico Reciclado (RAP).
- En 2024 se comercializó el **35% de los vehículos por canales digitales**.

ODS 11



Ciudades y comunidades sostenibles:



- Se comercializaron **1.798 vehículos de nuevas tecnologías NEVs**.
- Las cosechadoras redujeron 20 kg de CO₂e por hora trabajada y ahorraron 130 mil galones de combustible, para un total de mitigación de 1.195 toneladas de CO₂e anuales.
- **Las demás tecnologías comercializadas en la línea agrícola John Deere disminuyeron 10% el uso de agroquímicos, recuperando 4% la capa vegetal.**

ODS 12



Producción y consumo sostenible:

Construir infraestructuras resilientes y fomentar la innovación



- **13 sedes cuentan con plantas de tratamiento de agua PTAR y recirculación de agua en las zonas de lavado.**
- **El negocio comercial tiene una operación 80% circular.**
- Todos los negocios tienen sistemas de reciclaje y clasificación de desechos reutilizables.

ODS 13



Acción por el clima:

Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático



- CasaToro mitigó las emisiones de su operación introduciendo al mercado un portafolio de vehículos que no produce emisiones, con baterías eco sostenibles. **A 2035, aspira tener un portafolio mayor al 50% de estas tecnologías.**
- **CasaToro neutralizó la totalidad de sus emisiones** de gases efecto invernadero residuales de su operación, por lo cual **Bureau Veritas las acreditó como compañía Carbono Neutral por quinto año consecutivo.**

ODS 15



Vida en ecosistemas terrestres:

Detener la pérdida de biodiversidad

- A través de la estrategia de descarbonización, CasaToro apoya proyectos forestales de descarbonización y con alto valor social.

ODS 16



Paz y justicia con instituciones sólidas:

- Cuenta con un sistema de cumplimiento con procedimientos para la gestión, prevención y control de riesgos.
- Monitorea los casos que incumplan los parámetros de ética y transparencia.
- Realiza un análisis de materialidad como enfoque de participación, involucramiento y porcentaje de los grupos de interés.
- Cuenta con una línea de transparencia.

ODS 17



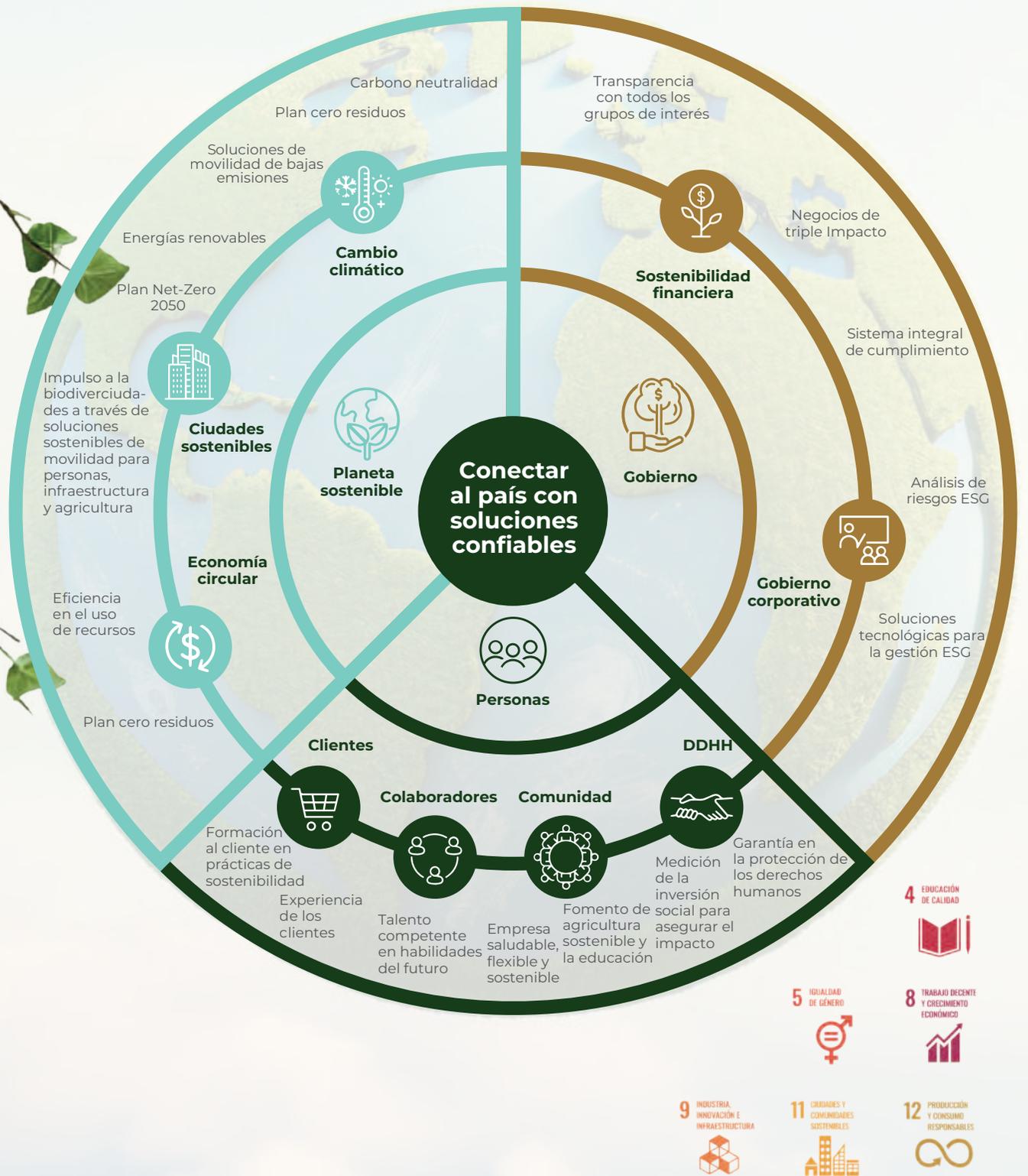
Alianzas para lograr los objetivos de desarrollo sostenibles:

- A través del Sistema B participa en diferentes iniciativas empresariales de colaboración para promover la descarbonización de la economía y negocios regenerativos.
- CasaToro se adhirió a los 10 principios de Pacto Global para contribuir con la agenda global de Naciones Unidas.

4.5. Estrategia ESG

La Estrategia ESG CasaToro tiene como propósito generar desarrollo a través de la movilidad limpia y mecanización innovadora que impulsen la transición hacia una economía baja en carbono, que permita contribuir a un planeta resiliente y al desarrollo económico y social del país:

Modelo Estrategia ESG



4. Información corporativa

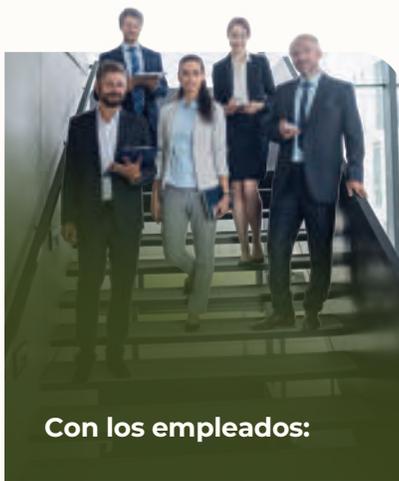
CasaToro apuesta por una economía regenerativa que potencie el crecimiento económico y el desarrollo sostenible de largo plazo, asegurando el equilibrio entre el progreso económico, el cuidado del planeta y el bienestar social, bajo los siguientes objetivos y metas concretas:



Con el fin de apalancar el crecimiento sostenido de la Organización y duplicar el negocio cada cinco años, los accionistas retienen cerca del 80% de las utilidades líquidas cada año.



Con el propósito de garantizar una experiencia memorable, los negocios deben medir, gestionar y anticipar las necesidades de los clientes a través de múltiples encuestas y una correcta segmentación para garantizar un conocimiento profundo de los mismos.



CasaToro está comprometida con el desarrollo personal y profesional de todos los colaboradores a través de:



Habilitar procesos de formación para el personal seleccionado para el plan de carrera.



Efectuar encuestas de satisfacción a los empleados.



Contratar más del 25% del personal entre 18 y 28 años.



Conservar más del 30% del personal compuesto por mujeres.



CasaToro valora la diversidad, promueve la equidad y fomenta la inclusión. La Organización está comprometida con el respeto y la participación igualitaria en la selección, ascensos, formación y desarrollo por competencias.



CasaToro comprende su función como ciudadano corporativo y promueve acciones que mejoren el porvenir de los colombianos y aceleren el desarrollo de su entorno. Para ello, fomenta la creación de estrategias de cooperación con la sociedad, a través de programas de voluntariado corporativo, fundaciones y otros mecanismos de transferencia de tecnología y desarrollo social.



CasaToro estableció un marco ambiental para reflejar el compromiso y los esfuerzos de los negocios para minimizar los impactos ambientales de sus operaciones hasta lograr **una operación 95% circular sin residuos en 2035 y contribuir a los retos del cambio climático con una reducción del 85% de sus emisiones en 2050 en comparación con 2023**, a través de soluciones de movilidad sostenibles y una operación responsable. Para ello, como empresa carbono neutral desde 2020, garantiza una operación eficiente y compatible con el medio ambiente y pone al servicio de sus clientes un portafolio que impulsa la movilidad, mecanización y finanzas sostenibles.



CasaToro ofrece un servicio óptimo a través de tecnologías de vanguardia, asegurando la protección de la información, y la continuidad y disponibilidad de todos los sistemas. Impulsa el desarrollo de nuevos productos y servicios en respuesta a las necesidades de los clientes y fomentan actividades de investigación, desarrollo e innovación, teniendo como eje central la optimización continua de las operaciones.



CasaToro considera la gestión de su cadena de suministro como parte integral del desarrollo sostenible de sus actividades y promueve además que sus proveedores actúen de la misma forma. Para tal efecto, se han comprometido a través de diferentes políticas a extender los valores de Triple Impacto de la Organización a toda la cadena de valor y promover que los proveedores conozcan y apliquen los compromisos descritos en esta Política. Los riesgos y oportunidades en relación con la contratación, adquisición y el abastecimiento de suministros y servicios a nivel corporativo y de proyectos son evaluados periódicamente, así como el desempeño de los proveedores en el desarrollo de relaciones comerciales.

4. Información corporativa



En el marco de la política fiscal corporativa responsable, CasaToro está comprometida a cumplir las normas tributarias en los lugares donde opera y fomenta una relación con las autoridades en materia tributaria basada en el respeto por la ley y los principios de buena fe, lealtad, confianza, colaboración y profesionalismo, sin perjuicio de las legítimas controversias que puedan generarse en torno a la interpretación o aplicación de las normas.



En los procesos comerciales, la Empresa ofrece a los clientes una asesoría honesta y transparente para satisfacer sus verdaderas necesidades. Para la evaluación objetiva de los riesgos, las brechas y las oportunidades, CasaToro implementa sistemas para la gestión de los riesgos de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, Protección de Datos Personales, Riesgos Sanitarios, de liquidez, de crédito, operacionales, ambiental y social, de calidad, de Transparencia y Ética Empresarial, entre otros.



RELACIÓN DE COMPROMISOS CON LA LEY 1901 DE 2018 ART. 2 PARA EMPRESA BIC

Prácticas de productividad responsable para generar valor en el negocio hacia el entorno y para beneficiar a múltiples grupos de interés.

→ 6 8 9 10 15

Prácticas para reducir las emisiones de gases efecto invernadero e iniciativas para la adaptación y mitigación frente a los efectos del cambio climático, prácticas para prevenir, mitigar, corregir y/o compensar los impactos ambientales de las operaciones.

→ 10 11 12

Lineas en el portafolio para consolidar la movilidad sostenible.

→ 10 11 12

Prácticas para fomentar la atracción, retención y desarrollo del talento humano, así como el empleo de calidad con iniciativas que promuevan la fidelización y compromiso de los colaboradores.

→ 1 2 6

Utilizar sistemas de iluminación energéticamente eficientes y otorgar incentivos a los trabajadores y clientes para promover el uso de medios de transporte ambientalmente sostenibles.

→ 12

Divulgar a sus trabajadores los estados financieros de la compañía.

→ 13

Expedir normas internas en las que se consignen valores y comportamientos que se esperan sean aplicados y asumidos por los trabajadores en desarrollo de sus actividades.

→ 4 14

5

Gobierno.



CasaToro

1934
2024
AÑOS CONSTRUYENDO
CONFIANZA



5. Gobierno

GRI 2-9, 2-10, 2-11, 2-12, 2-13, 2-14, 2-15, 2-16- 2-17, 2-18

5.1. Junta Directiva

102-18, 102-19, 102-22, 102-23, 102-24, 102-25, 102-26, 102-27, 102-28, 102-29, 102-31, 102-32, 102-33, 102-34



Guillermo Atuesta Anzola
Gerente General Guianza

Experiencia

Ingeniero de Vías y Re-pavimentación en la Secretaría de Obras Públicas del Distrito Especial de Bogotá, Vicepresidente Nacional de Ventas en Colseguros Consultor y Socio en A.J Gallagher S.A Corredores Seguros

Estudios

Ingeniero Civil, con Especialización en Alta Gerencia de la Universidad de los Andes

Otras Juntas Directivas
Consortio Grancolombiano S.A,
Servicios Complementarios de Salud S.A.



Mateo Vegalara Peláez
Asesor Estratégico Fund. Salvi

Experiencia

Presidente de Ibagué Festivas, Investigación de mercados en Bavaria, Analista Financiero en Enron Corporation

Estudios

Economista y Administrador de Empresas de la Universidad de Texas, Austin



Luis Arango Nieto

Experiencia

Consultor Independiente, Director General de la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria, Viceministro de Agricultura y Desarrollo Rural Colombia

Estudios

Ingeniero Zootecnista de Oklahoma State University y Virginia Polytechnic Institute State, con Máster en Ciencias de la Agricultura y Zootecnia de la Universidad de Virginia y Alta Gerencia en la Universidad de los Andes



Juan Pablo Liévano Vegalara

Experiencia

Socio fundador de la firma Liévano Ochoa y Asociados
Ex Superintendente de Sociedades
Docente universitario en derecho de seguros e instituciones financieras

Estudios

Abogado de la Universidad Javeriana con maestría en derecho de negocios internacionales (LLM) y MBA de la American University

Otras Juntas Directivas
Banco Finandina, Motorysa



Luis Castañeda Salamanca

Experiencia

Gerente Incomercio S.A.
Abogado en el Ministerio de Trabajo y más de 30 años como Gerente General de Finanzauto

Estudios

Abogado de la Universidad de los Andes

Otras Juntas Directivas
Motorysa



Diego Zuloaga Sevilla
Asesor y miembro Junta Directiva Fenalco

Experiencia

36 años al servicio de CasaToro en áreas Comerciales y Administrativas y 5 años como miembro de la Junta Directiva

Estudios

Administración de Empresas en la Universidad de Houston.

Asesores



Fabio Sánchez Forero

Vinculado al sector automotor durante más de 40 años, en Sofasa y posteriormente Mazda, siendo su Presidente durante los últimos 12 años, periodo durante el cual transformó la empresa en Colombia de un modelo de ensamble a uno de importación y logró sortear la caída del sector llevando a Mazda al top 5 de las empresas del mercado.



Martín Ramos Vegalara

Director General
Grupo Inspiro

Gerente General de Inverhaes S.A.S., fue Gerente de Innovación de Procibernética S.A. y Director de Proyectos en el sector de Banca de Inversión. También ha participado en otras Juntas Directivas como Finanzauto S.A., y Legis.



Mónica Vegalara Franco

Es abogada egresada de la Universidad de los Andes y coach profesional egresada de INILID (Instituto Internacional de Liderazgo). Se ha especializado en temas propios de la Empresa Familiar, tales como protocolos, sucesión de la dirección, gobierno corporativo, propiedad, conflictos entre socios. Su experiencia como consultora en Legacy & Management Group, le ha permitido asesorar empresas nacionales e internacionales de los diferentes sectores económicos.

Es miembro de la Juntas Directivas de Seissa S.A y de Promotec Ltda, Agencia de Seguros.



La administración de CasaToro se fundamenta en un Sistema de Gobierno Corporativo sólido y estructurado, asegurando el cumplimiento de los objetivos estratégicos, la continuidad de los negocios y la alineación con las expectativas de los grupos de interés.

La Junta Directiva de CasaToro es el órgano responsable de definir las políticas y objetivos estratégicos de la Compañía, proporcionando un direccionamiento claro y garantizando el desarrollo sostenible de sus operaciones. Bajo la presidencia de Guillermo Atuesta Anzola, la Junta está conformada por miembros elegidos a través de cociente electoral y se somete a un proceso anual de autoevaluación, cuyos resultados son compartidos con todos los miembros para la implementación de acciones de mejora continua.

Los Directores desempeñan un rol fundamental en el direccionamiento estratégico, la supervisión y el control de la información, asegurando el cumplimiento ético y legal en la gestión de los negocios. Su perfil profesional garantiza un aporte significativo en términos de visión estratégica, gobernanza corporativa y sostenibilidad empresarial.

Idoneidad y Experiencia de la Junta Directiva

La composición de la Junta refleja un alto nivel de competencia y experiencia en dirección empresarial, gestión financiera y control interno. Sus miembros cuentan con:



La Junta Directiva ha acompañado a la administración en iniciativas clave para:

Proteger el patrimonio corporativo frente a riesgos coyunturales, fortaleciendo la sostenibilidad financiera.

Fomentar la diversificación e innovación, desarrollando nuevos emprendimientos que generen fuentes de ingreso adicionales y consoliden el crecimiento de la organización.

Compromiso con la Sostenibilidad y el Crecimiento Empresarial

El modelo de Gobierno Corporativo reafirma su compromiso con la transparencia, la eficiencia operativa y la generación de valor sostenible. Con una Junta Directiva altamente capacitada y una visión estratégica bien definida, la Compañía se proyecta como un referente en el sector, garantizando su evolución y liderazgo en un entorno de negocios cada vez más exigente y dinámico.

Para el 2025, planea participar activamente en el desarrollo de nuevas formas para generar ingresos en los mercados donde la Organización tiene competencias desarrolladas y mantener firmemente su política de inversión en Colombia.

Composición de la Junta Directiva

Pregunta	2023	2024
Número total de miembros que pertenecen a la Junta Directiva	6	6
Número de mujeres que hacen parte de la Junta Directiva	0	0
Número de hombres que hacen parte de la Junta Directiva	6	6
Número de miembros menores de 30 años que hacen parte de la Junta Directiva	0	0
Número de miembros entre 30 y 40 años que hacen parte de la Junta Directiva	0	0
Número de miembros entre 40 y 50 años que hacen parte de la Junta Directiva	1	1
Número de miembros mayores de 60 años que hacen parte de la Junta Directiva	5	5
Porcentaje de mujeres que hacen parte de la Junta Directiva	0%	0%
Porcentaje de hombres que hacen parte de la Junta Directiva	100%	100%



Asistencia de la Junta Directiva

Asistencia Junta Directiva CT 2024															12	
Tipo de Miembro	Nº	Nombre	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	% participación del año
 Miembros Principales	1	MATEO VEGALARA PELAEZ	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	100,00%
	2	GUILLERMO ATUESTA ANZOLA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	11	91,67%
	3	LUIS ARANGO NIETO	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	11	91,67%
 Miembros Suplentes	1	CARLOS HERNANDO LIEVANO VEGALARA	1	0	1											
		JUAN PABLO LIEVANO VEGALARA				1	1	1	1	1	1	1	1	1	11	91,67%
	2	LUIS CASTAÑEDA SALAMANCA	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	11	91,67%
	3	DIEGO ZULOAGA SEVILLA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	100,00%
 Asesores	1	MARTIN RAMOS VEGALARA	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	100,00%	
	2	MONICA VEGALARA FRANCO	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	9	75,00%
	3	FABIO ARTURO SANCHEZ FORERO	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	10	83,33%

5.2. Gestión Integral de Riesgos



CasaToro en su compromiso con la excelencia en gestión corporativa, ha adoptado las mejores prácticas del mercado en los sectores donde opera, con el objetivo de fortalecer el control interno, optimizar la administración del gobierno corporativo y asegurar resultados sostenibles.

Auditoría Interna y Gestión de Riesgos

La Auditoría Interna ejecuta anualmente su plan de gestión de riesgos, alineado con los lineamientos de la Junta Directiva y el Comité de Auditoría. Este Comité realiza una evaluación integral y objetiva de los riesgos, brechas y oportunidades, proporcionando retroalimentación estratégica a la administración mediante el uso de una plataforma digital desarrollada internamente para este propósito.

Para garantizar la transparencia y la integridad corporativa, se han establecido procedimientos específicos que permiten a los auditores internos reportar al Comité de Auditoría cualquier indicio que pueda comprometer la precisión de los informes financieros, así como

la divulgación de contribuciones a entidades políticas, grupos de lobby, organizaciones benéficas y defensores de derechos. Las irregularidades detectadas son objeto de investigación inmediata y objetiva por parte de una instancia independiente.

La administración analiza los hallazgos de auditorías internas y externas, asegurando la implementación oportuna de medidas correctivas. Durante el año, no se identificaron desviaciones que representaran riesgos materiales para la organización ni para sus grupos de interés. Todas las recomendaciones fueron acogidas, ejecutadas y sometidas a seguimiento permanente por parte del Comité de Auditoría.



Sistema Integral de Gestión de Riesgos

Para la evaluación y mitigación de riesgos, CasaToro ha estructurado un plan de gestión basado en estándares internacionales y alineado con las mejores prácticas del sector. En este marco, se han implementado sistemas especializados para fortalecer el control y la gobernanza corporativa, entre los cuales destacan:

SAGRILAFT/FPADM

Sistema Integral de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo / Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva.

PDP

Sistema Integral de Protección de Datos Personales.

SGC

Sistema de Gestión de Calidad.

PTEE

Programa de Transparencia y Ética Empresarial.

Dado el carácter de CasaToro como sociedad inversionista, la ejecución de operaciones cotidianas con clientes y terceros es responsabilidad de sus filiales, las cuales cuentan con sistemas de administración de riesgos robustos y adaptados a sus respectivas áreas de gestión.

5.3.1. Ética y Transparencia

Con el fin de garantizar la ética y transparencia en todos los negocios, la empresa a través del área de cumplimiento lanzó un portal con el fin de generar una cultura ética a través del diseño y publicación de información fácil de entender por todos. Dentro del portal, está publicada la información sobre la visión, la misión y los principios aplicables, incluyendo la responsabilidad social empresarial.

5.3.2. Anticorrupción

Durante 2024 no se materializaron riesgos de corrupción, prácticas de soborno, fraudes, extorsión o lavado de activos, que afectaran la operación de la sociedad.

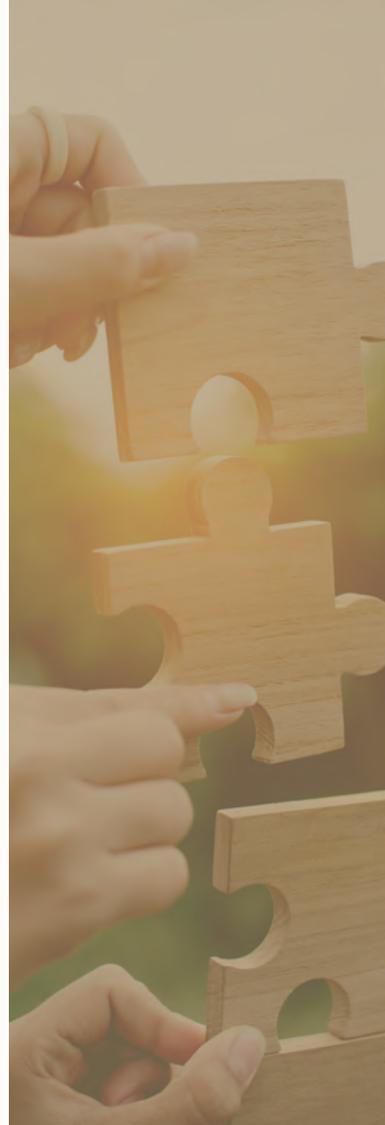
Durante el año 2024 a CasaToro no le notificaron demandas ni investigaciones administrativas por competencia desleal, prácticas monopólicas o restricciones a la libre competencia.

Dentro del portal de cumplimiento se encuentra publicada la política anticorrupción.



Línea de transparencia:

Durante el año 2024 se capacitó una muestra significativa de proveedores de la cadena de suministro sobre riesgos ESG incluyendo el código de conducta aplicable con el fin de mitigar los riesgos de corrupción y soborno transnacional.



Derecho a la **vida** y a la **integridad personal**



Derecho a la **igualdad de trato** y **oportunidades** y a la no discriminación



La **erradicación del trabajo infantil** y el trabajo forzoso



La **libertad de asociación** y negociación colectivas



La realización de actividades dentro de **ambientes de trabajo seguros** y libres de violencia



La **prevención** y atención de cualquier forma de **acoso**



5.3.3. Derechos humanos

Al adherir al Pacto Global de las Naciones Unidas, CasaToro ratificó su respeto y compromiso con la promoción de los Derechos Humanos, así como con los principales estándares internacionales que afectan su actividad empresarial y las operaciones desarrolladas por sus colaboradores y grupos de interés.

Ese compromiso se refleja en la política institucional de Derechos Humanos que se construyó en 2021, en la que establece la responsabilidad de asumir en sus operaciones internas y promover en las relaciones con terceros, el cumplimiento de lo dispuesto en la Carta Universal de los Derechos Humanos y sus protocolos, convenciones y pactos vinculantes, incluidos el Derecho Internacional.

En cumplimiento de dicho compromiso y su estrategia corporativa, se estableció un procedimiento de debida diligencia, a través del cual se identifica, previene, mitiga y rinde cuentas sobre el abordaje y consecuencias de la transgresión a los Derechos Humanos, procedimiento que está fundamentado en los principios y valores corporativos y el Derecho Internacional, el cual sigue los siguientes cuatro pasos:

1. Evaluación del impacto real y potencial de las actividades de la Empresa sobre los Derechos Humanos.

2. Integración de las conclusiones para definir acciones y/o planes de trabajo.

3. Seguimiento a la eficacia de las acciones o respuestas y;

4. Comunicación de cómo se enfrentan las consecuencias negativas relacionadas con la infracción de los Derechos Humanos.

Para prevenir la vulneración a los Derechos Humanos desde el conocimiento y entendimiento, las filiales estructuraron un plan de capacitaciones en 2024, orientado a la divulgación de los principios que se desarrollan en sus dos pilares fundamentales: Las Prácticas Laborales y la Comunidad, lo cual se suma a que dentro de los contratos comerciales nacionales, se incluye la observancia del Código de Conducta, Ética y el Programa Anticorrupción, y el SAGRILAFT, con el fin de comprometer a cada empresa en el cumplimiento de dichas directrices Corporativas, siendo el respeto por los Derechos Humanos transversal a cada una de ellas.

Con el propósito de consolidar el cumplimiento de la política de derechos humanos, durante 2024 la empresa gestionó la cadena de suministro con el fin de fortalecer el control, administrar el riesgo y realizar seguimiento continuo, a través de herramientas de capacitación y la práctica de una encuesta.

Se tomó una muestra de los proveedores más representativos, a quienes se les realizó una encuesta de sostenibilidad, con el fin de determinar el avance de cumplimiento y aplicación de los derechos humanos dentro del marco de las políticas de ESG y obtener un diagnóstico a través de una herramienta digital en la cual pueden gestionar de manera directa sus planes de acción y mejora.

El 36% de los proveedores de la cadena de suministro encuestados, iniciaron gestiones para alcanzar el objetivo en derechos humanos y tuvieron logros parciales. En ejecución del plan de acción para los años 2025-2026, se incluirá una cláusula de cumplimiento de lineamientos ESG en los contratos comerciales y se estructurará un plan de comunicaciones para divulgar a los grupos de interés la obligatoriedad de implementar el programa de sostenibilidad empresarial, dentro del cual el cumplimiento y respeto de los derechos humanos cuenta con especial relevancia.

6

Planeta.





6. Planeta

GRI 3-3, c, d, f, 306-1, 306-2, 306-3, 303-1, 303-2, 303-3, 303-4, 303-5, 302-1, 302-2, 302-3, 302-4, 302-5, 305-1, 305-2, 305-3, 305-4, 305-5, CC-1, CC, 2, CC-3
TR-AU-41a, CG-MR-130a

CasaToro estableció un marco ambiental para reflejar su compromiso de minimizar los impactos ambientales de sus operaciones hasta lograr una operación sin residuos en 2035 y contribuir a los retos del cambio climático con una reducción de 85% sus emisiones en 2050 en comparación con 2023, a través de soluciones de movilidad sostenibles y una operación responsable.



Esta visión integrada permite aprovechar sinergias, optimizar esfuerzos y presentar a los grupos de interés una información estratégica y relevante, en línea con los resultados obtenidos en el análisis de materialidad:



ECONOMÍA CIRCULAR

Hacia un enfoque "residuo cero"

ACCIÓN CLIMÁTICA

Hacia una neutralidad climática

CIUDADES SOSTENIBLES

Hacia una movilidad sostenible

Retos ambientales



Subtemas

- Eficiencia en el uso de materia primas
- Enfoque "Cero Residuos"
- Prevención/Minimización
- Reutilización, reciclaje y valores

- Mitigación
- Medición huella de carbono
- Implementación de acciones
- Compensación
- Definición de proyectos

- Soluciones de movilidad sostenible

Acciones transversales



Alianzas

Capacitación

Sensibilización

social y ambiental positivo.

Metas y objetivos

Somos una Organización Carbono Neutral desde **2020**

 Objetivo Estratégico	 Objetivo específico	 Metas
Mantenerse como Organización carbono neutral	Reducir las emisiones de CO ₂ generadas en 2022 85% a 2050	<ul style="list-style-type: none">• Reducir la intensidad de las emisiones GEI 3% cada año• Obtener el sello de carbono neutralidad anualmente
Operación eficiente compatible con el medio ambiente	Gestionar eficientemente el uso de recursos y la generación de residuos	<ul style="list-style-type: none">• Reducir 3% anual el consumo de energía y agua por producto vendido• 80% de reutilización de agua a 2035• 60% de la operación con energías renovables a 2035• Operación 100% circular a 2035
Tener un portafolio sostenible	Impulsar la movilidad y mecanización sostenibles.	<ul style="list-style-type: none">• Portafolio sostenible >50% en 2035

6.1. Cambio Climático

CasaToro se ha unido a los esfuerzos globales para implementar acciones que contribuyan a limitar el calentamiento global en 1,5°C. En el camino hacia la consecución de este objetivo:



Realiza desde el año 2020 un Inventario de emisiones de gases de Efecto Invernadero con base en la metodología del GHG Protocol y la Norma ISO 14064-1:2018, todos verificados por la certificadora internacional Bureau Veritas.

Estableció objetivos de descarbonización de su operación a 2050 a través de Science Based Targets SBTi, una iniciativa conjunta de CDP, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, el Instituto de Recursos Mundiales (WRI) y la WWF.



Implementó diferentes iniciativas de reducción de emisiones en su operación, como el reemplazo de luces por LED, la creación de un piloto de auto-generación de energía solar en el Valle del Cauca, el reemplazo de extintores Solkaflam, el mantenimiento de aires acondicionados y la eliminación progresiva del uso papel como consecuencia de la digitalización y automatización de procesos.



Neutraliza las emisiones generadas desde 2020 a la fecha, por lo cual ha obtenido durante los **últimos cinco años consecutivos** la **certificación como empresa carbono neutral PAS2060**.

CasaToro impulsa la movilidad y mecanización sostenibles

6.1.1. Portafolio sostenible

Resultados de Mitigación a través del portafolio

Con la comercialización de **1.798** vehículos
de nuevas energías NEVs,



incorporación de **dispositivos telemáticos**



en las **cosechadoras de caña y tractores**



CasaToro le facilitó a sus clientes reducir sus **emisiones de gases efecto invernadero en**

3.688 toneladas de CO₂e durante 2024.



Esto equivale a la absorción de CO₂e de

96.398 árboles nativos colombianos durante un año



y durante la vida útil de **15 años,** equivaldría a lo que absorben

1.313 hectáreas del bosque

La Poma en Soacha, Cundinamarca



o **12 parques**

Metropolitanos Simón Bolívar en Bogotá, D.C.



Nuestras operaciones son eficientes y compatibles con el medio ambiente

6.1.2. Gestión de gases efecto invernadero

Para el cálculo de las emisiones de gases de efecto invernadero generadas por CasaToro y sus filiales, en el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del año 2024, se seleccionaron como marcos de referencia el Estándar Corporativo de Contabilidad y Reporte - ECCR del GHG Protocol (en adelante GHG Protocol) y la norma técnica ISO 14064-1:2018 “Especificación con orientación, a nivel de organizaciones, para la cuantificación y el informe de las emisiones y remociones de gases de efecto invernadero”.

El GHG Protocol, es una iniciativa mundial que proporciona un marco estándar para la contabilidad y el reporte de emisiones de GEI. Este protocolo se ha convertido en una herramienta esencial para las organizaciones que buscan medir y gestionar sus emisiones de manera consistente y transparente. El GHG Protocol clasifica las emisiones en tres alcances distintos:

Alcance 1:



Cubre las emisiones directas de fuentes de propiedad o control directo de la organización;

Alcance 2:



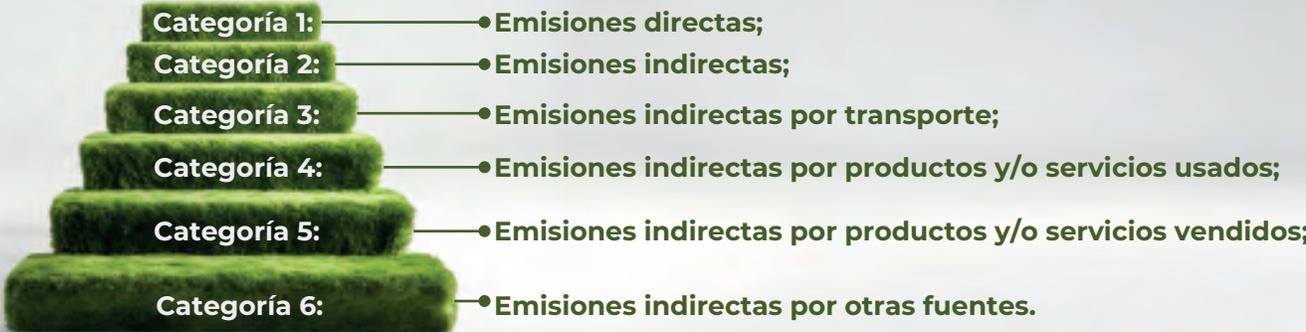
Se refiere a las emisiones indirectas asociadas a la generación de energía comprada;

Alcance 3:



Incluye otras emisiones indirectas relacionadas con las actividades de la organización.

La norma ISO 14064-1:2018 se enfoca en proporcionar directrices detalladas para la cuantificación y verificación de las emisiones de gases de efecto invernadero. En su versión actual, la ISO 14064 clasifica las emisiones en seis categorías:



El total de emisiones generadas durante el año 2024 en la operación de CasaToro fue:

Tipo de emisión	Alcance (GHG Protocol)	Categoría (ISO 14064)	Fuente de emisión	Emisiones 2023 [tCO ₂ e]
 Emisiones directas	Alcance 1 Emisiones directas	Categoría 1 Emisiones directas	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo de gasolina • Consumo de diésel • Consumo de Gas Natural Genérico • Consumo de GLP Genérico • Consumo de Acetileno • Consumo de aceites lubricantes • Recarga de refrigerantes (R134A y R410A) • Recarga de extintores (CO₂) • Tratamiento directo de aguas residuales (Pozos sépticos) 	317,72 327,41 57,39 48,74 0,01 0,35 6,51 0,01 0,08
			Total de emisiones directas	
 Emisiones indirectas	Alcance 2 Emisiones indirectas por energía adquirida	Categoría 2 Emisiones indirectas por energía importada	<ul style="list-style-type: none"> • Energía eléctrica 	427,38
		Alcance 3 Otras emisiones indirectas	Categoría 3 Emisiones indirectas por transporte	<ul style="list-style-type: none"> • Viajes aéreos
	Categoría 4 Emisiones indirectas por productos y/o servicios usados		<ul style="list-style-type: none"> • Uso de papel • Tratamiento de aguas residuales (Terceros) • Generación de residuos sólidos 	13,95 56,33 11,19
		<ul style="list-style-type: none"> • Incineración de residuos peligrosos 	0,18	
Total de emisiones indirectas			567,32	
Total de emisiones				1.325,6
Total de emisiones neutralizadas				1.326

6.1.3. Mitigación y compensación



CasaToro logró la Carbono Neutralidad

La Organización enfocó sus esfuerzos en calcular su huella de carbono en todas las líneas de negocio, proceso que fue debidamente certificado bajo la norma ISO 14064-1:2018 “Inventario de emisiones de gases de efecto invernadero”.



Luego de adelantar diferentes iniciativas para mitigar las emisiones de su operación, **CasaToro obtuvo la certificación PAS2060** de la certificadora internacional **Bureau Veritas** como compañía carbono neutral por **quinto año consecutivo**.

6.2. Economía circular

CasaToro pretende promover la transición de un modelo de negocio tradicional, hacia uno circular, enmarcado en la cultura organizacional. Para esto, ha definido un plan de acción de circularidad centrado en prevenir, mitigar, corregir, reducir y/o compensar los impactos ambientales de las operaciones, que puedan tener alguna incidencia en el medioambiente.

Estas iniciativas se plasmaron en la Estrategia Corporativa de Economía Circular, la cual tiene como propósito mejorar la eficiencia de las actividades vinculadas con la venta, arrendamiento y mantenimiento de vehículos y maquinaria con una visión de ciclo de vida que permita realizar una gestión responsable del consumo y uso de materias primas (incluidas agua y energía) y de la generación de residuos para conseguir que la actividad sea 100% circular en el año 2035.

LAS BATERIAS

El ácido de las baterías es llevado a una planta procesadora para una disposición final amigable con el ambiente.

Sus componentes plásticos y metálicos son remanufacturados para el ensamble de nuevas baterías.

LOS TALLERES

de mecánica y colisión, así como algunas oficinas, tienen plantas de tratamiento para reutilizar el agua en las zonas de lavado.

LAS LLANTAS

La donación de llantas a jardines infantiles en Villavicencio se realizó una única vez hace dos años. Actualmente, se donan residuos aprovechables (plástico, cartón, botellas, etc.) del complejo Puente Aranda a la Fundación Puerta de Oro, integrada por madres cabeza de hogar.

LOS RESIDUOS

Desde el área ambiental se registran los indicadores de generación de residuos operativos (aceites, baterías, filtros, etc.). Los residuos aprovechables se reincorporan al ciclo productivo como materia prima en otros procesos.

Seguimiento y gestión de los indicadores de consumo de

AGUA Y ENERGÍA

LOS ACEITES

usados se llevan a una planta para refinamiento y reutilización como nuevo combustible.



Somos una organización pionera en diseñar
una estrategia de economía circular

Metas y objetivos

La meta principal es lograr a

2035
una operación
60%
circular.

Para el 2023, el negocio
comercial
ya había logrado el
80%.



Sentar las bases del compromiso de la alta dirección para el avance hacia un modelo más circular.



Medir y conocer el punto de partida en materia de consumo de materias primas, energía y generación de residuos.



Mejorar la eficiencia en el uso de materias primas a lo largo de su ciclo de vida para conseguir un uso más eficiente de los recursos en colaboración con la cadena de valor.



Mejorar la eficiencia en la generación de residuos buscando un enfoque de prevención, reutilización, reciclaje y valorización que reduzca al mínimo la deposición en vertedero.



Capacitar y definir nuevas competencias a las personas que forman parte de las empresas.

Con esta estructura se pretende integrar la economía circular en la estrategia y gestión de las Compañías de forma progresiva, con foco en el consumo de materias primas y generación de residuos en las actividades de las empresas, involucrando a distintos departamentos de la empresa y grupos de interés.

CasaToro estableció como meta lograr una **operación 100% circular a 2035**, en 2022 ya logró el 80%.

6.3. Gestión del Agua

El programa de uso eficiente y ahorro de agua de la Compañía propone alternativas para la disminución del consumo de agua empleada, así como la optimización del recurso a través de buenas prácticas operativas que mejoran procesos y hábitos de consumo en todas las unidades de negocio.

Actividades en desarrollo para el uso eficiente del recurso:

ACTIVIDAD

DESCRIPCIÓN

Mantenimiento Preventivo

Semestralmente se inspeccionan los dispositivos de agua en cada sede para identificar fugas.

Se instalaron así mismo medidores de agua en todas las zonas de lavado para detección temprana de escapes o filtraciones.

Educación Ambiental

Anualmente se capacita a todo el personal sobre el ahorro y uso eficiente de agua y se implementan campañas de sensibilización.

Reconversión a sistemas ahorradores

Se instalaron a nivel nacional ahorradores Ecotank en todos los sanitarios.

La operación comercial cuenta con 13 plantas de tratamiento de agua PTAR y recirculación de agua en las zonas de lavado.

Recolección Agua Lluvia

En 2024 se implementarán sistemas de captación de agua lluvia para proceso de lavado de vehículos.

Seguimiento Plan de Gestión

El Comité de sostenibilidad realiza seguimiento mensual a los indicadores ambientales.

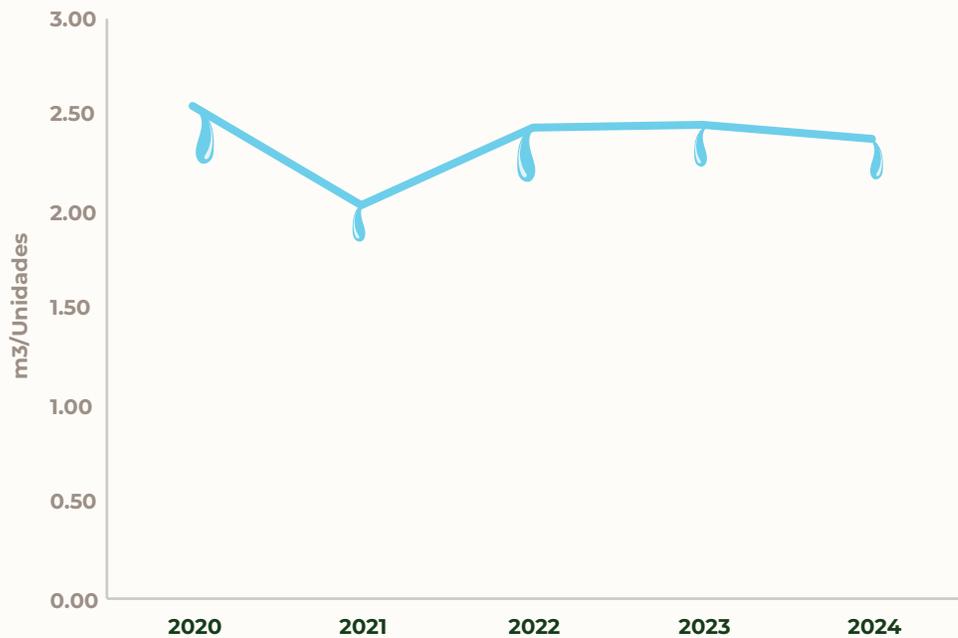
La operación de concesionarios
ya tiene recirculación del
88% del agua,

muy por encima de la
meta establecida para el
2035 del 60%

Gracias al avance en las estrategias implementadas, **CasaToro ha logrado** conservar el **consumo de agua en niveles cercanos al primer año de referencia 2020**, un año en el cual sus operaciones se limitaron por los cierres y confinamientos:



Intensidad del consumo de agua en M3 por unidades vendidas



6.4. Gestión de la energía

El consumo de energía se ha logrado estabilizar desde el año 2022, pese al crecimiento acelerado de los ingresos, con una disminución consecutiva en los últimos dos años:



Empresa	Año	Consumo energía Kw	% Variación
CasaToro	2020	1.526.254	0%
	2021	1.876.817	23%
	2022	2.080.729	11%
	2023	2.037.853	-2%
	2024	1.969.499	-3%

6.5. Gestión de residuos

103-1, 103-2, 103-3, 306-1, 306-2, 306-3, 306-4, 306-5

El plan de gestión integral incluye los procedimientos y actividades para la correcta gestión y disposición de residuos, implementando estrategias de minimización y prevención de contaminación a los recursos naturales, cumpliendo con las premisas estipuladas en la normatividad legal vigente.

 <h3>Administración - Vitrinas</h3>	 <h3>Repuestos</h3>
<p>Actividad</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Venta y compra de vehículos. ● Tareas administrativas (Archivo, impresiones). ● Visita y atención de cliente y/o proveedores. ● Actividades publicitarias - Eventos. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Recepción de mercancía. ● Almacenamiento de mercancía. ● Distribución de mercancía. ● Atención de cliente y/o proveedores.
<p>Residuo</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Peligrosos: Envases contaminados (gasolina). ● Especiales: Tóner, tubos fluorescentes, RAEES (Residuos de aparatos eléctricos y electrónicos), baterías, pilas en desuso. ● No peligrosos aprovechables: Papel, cartón, plástico, plegadiza. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Peligrosos: Cuchillas de bisturí, trapos contaminados, envases contaminados. ● Especiales: Tóner, tubos fluorescentes, RAEES, pilas en desuso. ● No peligrosos aprovechables: Papel, cartón, plástico, plegadiza, chatarra, madera.



Taller



Lavadero

Actividad

- Reparación y mantenimiento de vehículos.
- Alistamiento de vehículos nuevos.
- Recepción y entrega de vehículos.
- Reparación y mantenimiento de vehículos por colisión.
- Atención de cliente.

- Recepción de vehículos.
- Lavado y limpieza de vehículos.

Residuo

- Peligrosos: Aceite usados, material contaminado con hidrocarburos, pintura y/o solventes, filtros usados, thinner usado, líquido refrigerante usado, líquido de frenos usado, EPI'S (elementos de protección individual), agua contaminada, envases contaminados.
- Especiales: Llantas, pilas en desuso, tubos fluorescentes, baterías usadas, RAEES.
- No peligrosos aprovechables: Papel, cartón, plástico, plegadiza, chatarra.

- Peligrosos: Lodos contaminados.



	Cafetería - Salas de Espera	Baños
Actividad	<ul style="list-style-type: none"> Consumo de Alimentos 	<ul style="list-style-type: none"> Uso de Unidades Sanitarias
Residuo	<ul style="list-style-type: none"> No peligrosos aprovechables: Sobras de Comida, residuos Orgánicos 	<ul style="list-style-type: none"> Residuos No Aprovechables

Peso de residuos generados

No se reportan datos de residuos generados, por cuanto los sistemas son de circuito cerrado.



Reciclaje

Algunos de los residuos como llantas, madera, cartón y plástico, son reciclados y donados a jardines infantiles de las zonas de influencia para la construcción de parques y a fundaciones que benefician las madres cabeza de familia enseñándoles a transformar estos elementos en nuevos productos como billeteras, suelas de zapatos y llaveros para su posterior venta.



7

Personas.



CasaToro

1934
2024
AÑOS CONSTRUYENDO
CONFIANZA



7. Personas

GRI 3-3 c, d, e, f, 205-1, 205-2, 2-7, 202-2, 402-1, 404-1, 404-2, 404-3, 403-4, 403-5, 403-6, 403-7, 403-9, 403-10
CO-1, CO-2, CO-3, CO-4, CO-5, CO-6, CO-7, CO-8
CG-MR-310a, TR-AU-310a, CG-MR-310a

Nuestros clientes, el eje central
del desarrollo del negocio

7.1. Clientes

Metas y objetivos

Objetivo estratégico

Ofrecer una **experiencia memorable** a los clientes



Objetivo específico

Mejora continua de la **experiencia de los clientes**



Meta

Ingresos por canales digitales > **al 50% a 2035.**
Procesos digitalizados > **80% a 2035**



Los Clientes son parte de los grupos de interés destacados, como foco esencial del desarrollo, la operación y los procesos que se llevan a cabo al interior de cada empresa. En este sentido, la experiencia exitosa del cliente es considerada como un componente principal de la calidad de los bienes y servicios entregados.

La Compañía ha decidido enfocar sus esfuerzos en desarrollar la experiencia omnicanal y del análisis de datos para alcanzar una mayor comprensión de los clientes y sus necesidades:

EXPERIENCIA OMNICANAL

Desarrollo de una experiencia superior para el cliente que pueda administrarse en todos los canales de una forma transparente para el cliente en donde puedan completar todas las transacciones relacionadas a la compra y servicio de los vehículos:

Estandarización de los sistemas.

Desarrollo de herramientas digitales accesibles en todos los canales.

Fortalecimiento de la planeación de requerimientos de leads.

Fortalecimiento de generación y manejo de leads.

Gestión del cliente 360° (indicadores de satisfacción, contactabilidad, PQRs, tiempos de respuesta, NPS - Proyecto Atenea).

7.1.1. Experiencia del cliente

Con el propósito de garantizar una experiencia memorable y de total satisfacción, CasaToro adelanta las siguientes iniciativas que buscan medir, gestionar y anticipar las necesidades de sus clientes.

La Compañía ha decidido enfocar sus esfuerzos en desarrollar la experiencia omnicanal y del análisis de datos para alcanzar una mayor comprensión de los clientes y sus necesidades:



Herramienta de medición.

Teniendo presente la necesidad de conocer y gestionar los indicadores de satisfacción de clientes, la empresa desarrolló un proyecto para tener una visión 360° de los clientes, fomentando una experiencia superior y la retención en cualquier parte del proceso de atención.



Informe de Satisfacción Clientes.

Se consolidó la encuesta de satisfacción de los clientes, con el fin de evaluar la calidad en la prestación de los servicios y monitorear el nivel de satisfacción. En 2024 se obtuvo un promedio de cumplimiento del **94% del indicador de satisfacción.**



Informes de contactabilidad:

En 2024 se logró contactar el 76% de los clientes.



Informe de quejas y reclamos.

Con un modelo de PQRs unificado, se identificaron las causas más comunes de reclamos y quejas, con el fin de implementar planes de mejora en cada frente. Las sugerencias fueron acogidas como base fundamental de la excelencia en el servicio, una obsesión corporativa.



NPS- Indicador de lealtad recomendación de empresa:

Se obtuvo una media del **94%** en el resultado del indicador, lo cual refleja un elevado índice de satisfacción de los clientes.

Resultados:

Productos y servicios a través de canales digitales por \$450 mil millones, los cuales representaron el 35% del total, alcanzando la meta a 2030.

Índice de **satisfacción del cliente**

94%

meta > al 90%.



Procesos digitalizados

58%

7.1.2. Mercadeo responsable

CasaToro tiene una estrategia de mercadeo responsable, la cual vela por las buenas prácticas de comunicación y mercadeo. Tiene como objetivo verificar que lo comunicado concuerde con los servicios y bienes entregados a los clientes. De igual forma, busca tener una comunicación estratégica de triple impacto donde se evidencien los alcances a nivel económico, ambiental y social, de manera transparente y clara para todo tipo de público.

En el 2024, CasaToro no fue objeto de multas, sanciones o advertencias por incumplimiento de la normatividad vigente en materia de mercadeo y publicidad.

7.1.3. Fomento de habilidades en sostenibilidad

CasaToro estableció un compromiso real de contribuir activamente al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS) a través de modelos de negocio que impulsan la movilidad limpia, ecoeficiente y responden a los retos sociales y ambientales actuales.

Por ello, inició un plan de fomento de habilidades sostenibles que tiene como propósito involucrar a los clientes en la contribución de la agenda global, con iniciativas como:



Formación a clientes en **conducción ecoeficiente.**



Acceso a **plataformas educativas** para aumentar la **eficiencia** y vida útil de los **vehículos.**



Nuestra Gente, pilar fundamental del desarrollo sostenible



TATIANA GONZÁLEZ USCÁTEGUI
Gerente de Gestión Humana

Psicóloga de la Universidad Javeriana, especialista en administración de RR.HH. de la Universidad de los Andes y MBA de la Universidad Francisco de Vitoria UFV. Más de 20 años de experiencia liderando áreas de talento humano.

7.2. Colaboradores.

Plan de Carrera como Plan de Vida

Colaboradores

Empleo de Calidad	Porcentaje de mujeres en cargos de liderazgo		33%
	Jóvenes entre 18-28		33%
Plan de Carrera	Inversión		en aumento
	Número de capacitados		> 80% del plan anual
	Promociones		en ascenso
	Rotación	meta	< 25%
Seguridad y Salud	Accidentes laborales - indicador de frecuencia	meta	< 5% (#accidentes/# trabajadores activos) x 100
	# muertes por accidentes	meta	0
	Tasa de lesiones - severidad	meta	< 2%
	# de enfermedades laborales nuevas anuales,	meta	< 0
	# de muertes por enfermedades	meta	< 0

Como parte del compromiso inquebrantable con la sostenibilidad, la Compañía continuó priorizando la formación y el crecimiento de su talento humano, asegurando que cada colaborador disponga de las herramientas y el respaldo necesarios para potenciar su desarrollo profesional y bienestar personal.

Durante 2024, el enfoque estuvo en proporcionar a los colaboradores las condiciones óptimas para armonizar su evolución personal y profesional, fomentando un impacto positivo en su entorno. Esta iniciativa refleja la convicción de la Compañía en el crecimiento humano como motor de su cultura organizacional, basada en la sostenibilidad y la responsabilidad social.



Formación y Desarrollo



En 2024, **la Compañía capacitó a 1.298 colaboradores** en diversas áreas, abarcando habilidades técnicas, gerenciales, digitales y blandas, entre otras, **con una inversión de \$1.203 millones de pesos en programas de formación.**

Se consolidó la modalidad virtual como un pilar estratégico de aprendizaje a través de la plataforma "Tutor", beneficiando a más de **300 personas** en programas de gestión de repuestos, administración, fundamentos del ERP y eficiencia administrativa, entre otros.

Un hito destacado fue el éxito del programa de formación "**Plan Carrera**", diseñada

específicamente para el área de repuestos. En este programa, los líderes de la organización desempeñaron un papel fundamental como mentores, guiando a **21 colaboradores** hasta su graduación. Con un enfoque integral que abarcó tanto habilidades técnicas como competencias blandas, esta iniciativa reafirma el compromiso de la Compañía con el desarrollo profesional de su equipo.

Promociones

En línea con su estrategia de desarrollo interno, **la Compañía promovió a 95 colaboradores durante 2024**, reafirmando su compromiso con la movilidad y el crecimiento profesional dentro de la organización.



Clima Laboral

Con el propósito de evaluar el ambiente y las condiciones laborales, se llevó a cabo la Encuesta de Clima Organizacional, con el objetivo de medir la satisfacción, el compromiso y la percepción de la cultura empresarial. Esta iniciativa destaca la importancia de la creación y el fortalecimiento de un entorno de trabajo positivo, sostenible y alineado con los valores corporativos.

7.3. Seguridad y Salud en el Trabajo

En 2024, la Compañía reafirmó su compromiso estratégico de garantizar entornos laborales seguros y saludables para colaboradores, proveedores y clientes.

El enfoque estuvo en consolidar una cultura de autocuidado, reforzando el cumplimiento de la normativa vigente en riesgos laborales y enfermedades profesionales, con el objetivo de fortalecer la calidad del servicio y la seguridad en las operaciones.

Los sistemas de gestión en seguridad y salud en el trabajo de las filiales se estructuran bajo la metodología de mejora continua PHVA (Planear, Hacer, Verificar y Actuar), permitiendo la

identificación, análisis e intervención temprana de los riesgos operacionales.

Se promueve activamente la participación de los colaboradores a través del Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo (COPASST), así como mediante canales virtuales y directos de reporte de condiciones inseguras, facilitando una gestión ágil y efectiva de los riesgos.

Adicionalmente, se implementaron sistemas de vigilancia epidemiológica y programas de gestión adaptados a la exposición de riesgos de los colaboradores, realizando seguimiento a sus condiciones de salud y promoviendo hábitos de vida saludables.

Indicadores de Seguridad y Salud en el Trabajo 2023



Número de accidentes laborales: **44**



Número de muertes por accidente: **0**



Tasa de lesiones: **24**



Número de enfermedades laborales: **0**



Número de fallecimientos por enfermedad laboral: **0**

De cara a 2025, la Compañía conservará su **compromiso con la mejora continua** del **Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo**, asegurando estándares cada vez más elevados de protección y bienestar para su **equipo humano**.

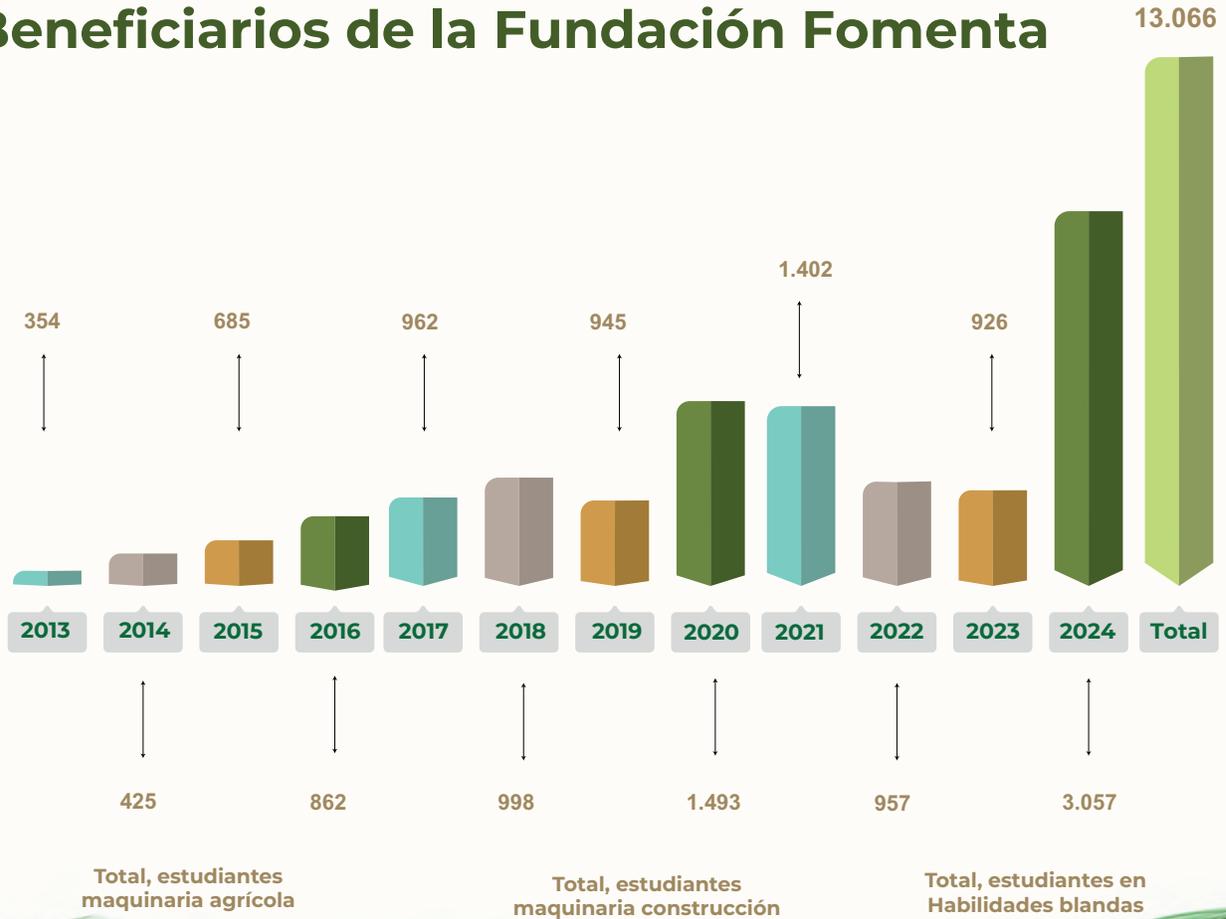
FOMENTA

Desde 2012 creó Fomenta, una Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario cuyo propósito es mejorar la vida en el campo, mediante la transferencia de tecnología de punta y acelerar el crecimiento del país. Esta entidad ha desplegado importantes procesos de formación en mecanización agrícola a través de talleres teórico-prácticos, con la capacitación de **más de 13.000 personas**, ha dictado internacionalmente diplomados virtuales, y como parte de su compromiso con la Paz de Colombia, ha capacitado un centenar de soldados y excombatientes en proceso de reincorporación a la vida civil.

A lo largo de **2024**, la Fundación Fomenta continuó consolidándose como un referente en la formación técnica y operativa en el sector agropecuario y de maquinaria. Con un enfoque integral y adaptado a las demandas del mercado, Fomenta ha desarrollado proyectos que abarcan desde la capacitación en agricultura de precisión y el manejo de maquinaria especializada hasta programas orientados a promover la sostenibilidad y la eficiencia productiva. Estos esfuerzos reflejan su compromiso con la modernización del agro colombiano, impactando positivamente tanto a pequeños agricultores como a grandes empresas del sector.



Beneficiarios de la Fundación Fomenta



528
Metas

2.932
Ejecutadas 2024

52
Ejecutadas 2024

28
Metas

73
Ejecutadas 2024

En el año 2024 la Fundación Fomenta capacitó a **3.057 personas** en la ejecución de sus programas, lo cuál representa un total de 8.865 personas beneficiadas indirectamente.

Alcance por género

En el año 2024, la Fundación Fomenta alcanzó un importante logro al **capacitar a un total de 3.057 personas** en diferentes programas y áreas de formación. De este total, 2.621 hombres participaron en las capacitaciones, representando el 85%, mientras que 436 mujeres también se beneficiaron de estos procesos, equivalentes al 14%. Este resultado refleja el compromiso de la Fundación por fomentar el desarrollo de competencias técnicas y profesionales, promoviendo la inclusión y la igualdad de oportunidades en el sector agrícola y de construcción.



ALCANCE POR GÉNERO

	Hombres	2.621	85,7%
	Mujeres	436	14,3%
	TOTAL	3.057	

A través de la fundación Fomenta, CasaToro se genera progreso y mejora la calidad de vida del sector rural

Desde el año 2012, Fomenta ha desarrollado diferentes y variados talleres enfocados en contribuir a la productividad y el desarrollo del sector agropecuario, brindando conocimientos y herramientas para optimizar el uso de los recursos en la agricultura, mejorar la calidad de vida en el campo colombiano y resaltar la importancia de la labor agropecuaria a nivel social, cultural y económico.

Alcance por nivel socioeconómico

La Fundación Fomenta ha enfocado sus esfuerzos en llegar a las comunidades más vulnerables, logrando capacitar en su mayoría a personas pertenecientes a los estratos socioeconómicos 1 y 2. Este enfoque busca reducir brechas de acceso a la educación técnica y profesional, ofreciendo a las participantes herramientas que les permitan mejorar sus habilidades, acceder a mejores oportunidades laborales y transformar sus entornos de manera positiva.

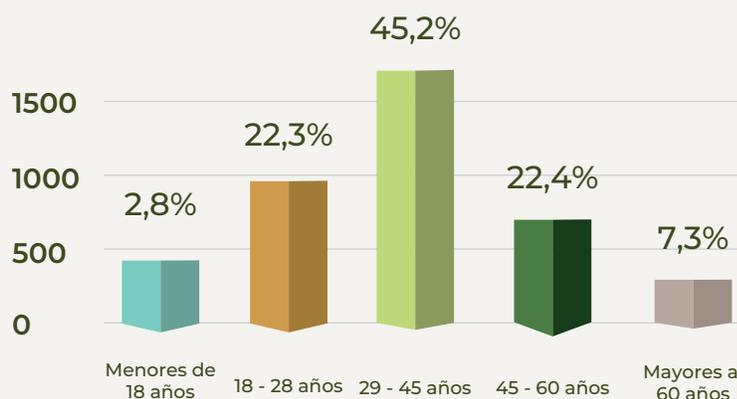


ESTRATO SOCIOECONÓMICO

Estrato 1	1.672
Estrato 2	931
Estrato 3	454
Total	3.057

Alcance por edad

En 2024, la Fundación Fomenta demostró que el aprendizaje no tiene límites de edad, capacitando a personas desde jóvenes recién egresados hasta adultos con años de experiencia.



RANGO DE EDAD

Menores de 18 años	85
18- 28 años	683
29 -45 años	1.382
45-60 años	687
Mayores a 60 años	220

Principales indicadores del año 2024:



2.540

Operarios



517

Profesionales
capacitados



3.057

Total de personas
capacitadas



23

Consolidado
Voluntariado



8

Voluntarios



13

Departamentos



13.066

Consolidado
de personas
capacitadas

7.4. Voluntariado corporativo

CasaToro

PROGRAMA VOLUNTARIADO FOMENTA

En 2024, la Fundación Fomenta siguió dando vida a un programa que tocó corazones y dejó huella: su programa de voluntariado. En él, capacitadores internos de CasaToro - John Deere se convirtieron en faros de conocimiento, entregando su tiempo y experiencia de manera desinteresada.

Proyecto	Lugar	Nombre Voluntario	Sede	Horas	Módulo
Fenalce	Roldanillo	Walter Sánchez	Ibagué	72	 Siembra
	Huila				 Cosecha
	Roldanillo	German Agudelo	Cali	24	 Tractor
	Cereté	Antonio Sierra	Montería	72	 Tractor
	Palmira	Mauricio Franco	Cali	24	 Aires acondicionados  Sistema de control interno
Colegio Providencia	Palmira	José Diego Restrepo	Cali	8	 Labranza
	Palmira	Andrés Camacho	Cali	24	 Reparación de motores
	Palmira	German Agudelo	Cali	24	 Tractor
CIAT	Palmira	José Diego Restrepo	Cali	8	 Conservación de suelos
	Palmira	David Ángel	Chía	48	 Agricultura de precisión
	Palmira	Francined Junior	Cali	48	 Agricultura de precisión

Total de voluntarios	8	Total de horas	352
-----------------------------	----------	-----------------------	------------



8

Informe a la Asamblea
General de Accionistas.





INFORME CONJUNTO DE GESTIÓN 2024 de la Junta Directiva, el Presidente y el Vicepresidente Ejecutivo

Bogotá, D.C., febrero 27 del 2025

Estimados Accionistas:

El año 2024 estuvo marcado por un entorno económico global de recuperación moderada, con un crecimiento del PIB mundial del 3,2%.

Estados Unidos registró un crecimiento cercano a 3%, consolidándose como una de las economías más robustas, gracias a un mercado laboral dinámico y una demanda interna resiliente. Su sector automotor experimentó un crecimiento de 5%, con la venta de 16 millones de vehículos nuevos en el año, gracias a la reactivación del crédito automotor y a la reducción de las tasas de interés.

China mostró un crecimiento de 4,7%, impulsada por estímulos gubernamentales que aceleraron sus exportaciones y permitieron un repunte en la demanda interna. No obstante, el país enfrentó desafíos en el sector inmobiliario y en la confianza de los inversionistas, lo que limitó su potencial de expansión.

En contraste, la zona euro experimentó un crecimiento más discreto de 0,7%, con disparidades entre sus países miembros, especialmente afectada por la desaceleración en Francia y la nueva contracción en Alemania.

Por su parte, Colombia cerró el año con un crecimiento del PIB del 1,8%, beneficiado por la disminución de la inflación al 5,2% y la reducción de las tasas de interés al 9,50%. Este incremento se vio impulsado por sectores clave como el comercio y la agricultura, aunque la inversión aún muestra signos de debilidad, limitando el potencial de expansión económica a mediano plazo. El sector automotor en el país tuvo

un repunte significativo del 8%, con 201.000 unidades vendidas, destacándose el crecimiento en vehículos eléctricos e híbridos con un crecimiento del 150% y 53%, respectivamente.

El sector agrícola colombiano mostró un desempeño destacado, consolidándose como uno de los principales motores de crecimiento de la economía nacional. Durante el año, las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca aumentaron un 10,2% en comparación con el año anterior y contribuyeron en un 1,0% al crecimiento anual del PIB. Sin embargo, la mecanización continua siendo lenta y el mercado de maquinaria agrícola en Colombia enfrentó desafíos de financiación y sufrió decrecimiento.

En el sector de construcción la tendencia fue negativa. En la vivienda nueva, continua la tendencia negativa en la iniciación de proyectos y una moderada estabilización en las ventas. De acuerdo con las cifras de Camacol el cierre de noviembre el decrecimiento en la iniciación de proyectos de vivienda nueva fue de 12,9%, mientras que las ventas alcanzaron un crecimiento del 0,4%.

Aunque en el sector de la infraestructura, hubo una recuperación frente a 2023, persisten los desafíos por dificultades con los cierres financieros y con las políticas gubernamentales que impactan el lanzamiento de nuevos proyectos y el avance de los vigentes. Esto impactó el registro de equipos, que a pesar de tener un alto volumen

de importación en los meses anteriores a agosto cuando se dio el cambio en la exigencia de emisiones a Tier 4, tuvo una caída del 5%.

Análisis de la Gestión 2024

CasaToro S.A. BIC enfocó su estrategia en el redimensionamiento de sus operaciones de concesión, alineándolas con el nuevo volumen de cada marca, y en la optimización del uso de sus recursos para controlar el costo de operación. En los negocios de maquinaria, se revisaron los objetivos estratégicos y se alinearon con la fábrica, se ajustó la estructura organizacional haciendo un cambio en el liderazgo de la unidad de negocio y trabajando en el fortalecimiento de la cultura de servicio con el fin de hacer clientes rentables. Esta estrategia permitió operar de una forma más eficiente y tener avances en el acercamiento al mercado y los clientes.

La Compañía fortaleció su gestión comercial aumentando su participación de mercado y logró optimizar su nivel de gasto en las diferentes marcas, logrando alcanzar ventas por \$1.3 billones y avanzar en el fortalecimiento de procesos ágiles y automatizados que permitieron ofrecer una mejor experiencia a los clientes. En el negocio de vehículos usados, se avanzó con la consolidación de las áreas de soporte del negocio, manteniendo diversas ventanas de venta que están dirigidas a perfiles de clientes diferentes, pero que apalancan la información y el conocimiento del mercado. Se creó una nueva unidad de trámites que ofrece el servicio a todas las marcas y hace este proceso más rápido y genera nuevos ingresos al negocio ofreciéndolo a terceros. El fortalecimiento de la planeación de compras de producto, permitió

optimizar el volumen de los activos requeridos para la operación. Adicionalmente, se diversificó el portafolio, con la introducción de las marcas Audi, Cupra y Seat, marcas que presentan un alto potencial de crecimiento y que se apalancarán la estructura existente de VW al ser parte del Grupo Porsche.

Uno de los principales avances fue el fortalecimiento de la experiencia omnicanal, a través de una plataforma que integra herramientas para la gestión comercial desde la generación de oportunidades hasta la posventa. Este ecosistema digital optimizó la creación de cotizaciones interactivas, la digitalización de solicitudes de crédito y seguros, y la automatización de encuestas de satisfacción, generando una experiencia más fluida y eficiente para los clientes.

El negocio de posventa también experimentó mejoras significativas. Alcanzando ingresos por \$307.000 millones, que representan el 22% total de los ingresos, resaltando la importancia de mantener la cercanía con los clientes a través del ciclo de vida. Este ingreso se reforzó optimizando la retención de clientes a través de un sistema avanzado de pronóstico de citas de taller, que emplea modelos predictivos y automatización en el contacto con los clientes.

Desde el punto de vista del gasto operacional, se llevaron a cabo ajustes estructurales con el cierre de sedes y apertura de un centro de distribución centralizado para fortalecer y controlar mejor la operación de repuestos de John Deere y ofrecer entrega más ágil a los clientes, lo cual adicionalmente permitió tener una estructura de gasto más eficiente.

En resumen, el 2024 fue un año de redimensionamiento, optimización y alineación de la estrategia con las necesidades de mercado, donde la digitalización, la optimización en el uso de activos, la frugalidad y la introducción de nuevas marcas, prepara a CasaToro S.A. BIC para la recuperación del mercado automotor y de maquinaria.

8. Estados Financieros

Compromiso con la sostenibilidad

CasaToro S.A. BIC reafirmó su compromiso con la sostenibilidad mediante la digitalización de procesos para reducir el impacto ambiental. Se implementó un sistema de indicadores que permiten tener una medición de avances en sostenibilidad a través de tableros de control, asegurando un seguimiento preciso del cumplimiento de los objetivos ambientales y sociales. Se trabajó en la comercialización de vehículos de nuevas tecnologías que promueven la movilidad sostenible y se fortaleció la utilización de la telemetría y las herramientas de optimización de la operación en la maquinaria John Deere, lo cual permitió reducir 3.856 toneladas de CO₂ en 2024. También se desarrollaron programas de formación y bienestar para los colaboradores, con el fortalecimiento de una propuesta de valor al colaborador que fomenta el desarrollo y la promoción de una cultura organizacional basada en valores corporativos.



Proyecciones para 2025

Para el próximo año, CasaToro tendrá una estrategia basada en cuatro pilares.

1. Experiencia del cliente
2. Excelencia operacional sostenible
3. Fortalecimiento del ecosistema
4. Cultura y Talento

Con esta estrategia la compañía se enfocará en fidelizar a sus clientes con una experiencia omnicanal cada vez más fluida y simple, que permita, a través de la excelencia operacional, hacerlo a un costo muy competitivo y de manera sostenible, con el desarrollo de procesos automatizados e inteligentes. Adicionalmente, a través del fortalecimiento del ecosistema, se ofrecerá la solución más completa y atractiva del mercado, creando una diferenciación frente a otros jugadores y haciendo la operación más rentable para los accionistas. Para lograr esto, CasaToro trabajará en el desarrollo de una cultura organizacional colaborativa, innovadora, sostenible y que tenga siempre la confianza como premisa, lo cual asegurará tener un equipo de clase mundial que continuará alcanzando metas impensables y consolidando la organización como la mejor solución de movilidad disponible.

Agradecemos a nuestros clientes, accionistas y colaboradores por su apoyo en la consecución de estos logros y reafirmamos nuestro compromiso con el crecimiento y la transformación del negocio.

Atentamente,

*La Junta Directiva, el Presidente y el
Vicepresidente Ejecutivo*



INFORME DEL REVISOR FISCAL SOBRE LOS ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS

A la Asamblea General de Accionistas de **CASATORO S.A. BIC**

Opinión

He auditado los estados financieros separados adjuntos de CASATAORO S.A. BIC (la Compañía), los cuales comprenden el estado de situación financiera separado al 31 de diciembre de 2024 y los estados separados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio de los accionistas y de flujos de efectivo por el año que terminó en esa fecha, y sus respectivas notas, que incluyen las políticas contables y otra información explicativa.

En mi opinión, los estados financieros separados que se mencionan, tomados fielmente de los libros y adjuntos a este informe, presentan razonablemente, en todos los aspectos de importancia material, la situación financiera de la Compañía al 31 de diciembre de 2024 y los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia emitidas por el Gobierno Nacional, aplicadas de manera uniforme con el año anterior.

Los estados financieros separados al y por el año terminado el 31 de diciembre de 2023 se presentan exclusivamente para fines comparativos, fueron auditados por mí en mi informe de fecha 22 de febrero de 2024 y exprese una opinión sin salvedades sobre los mismos.

Bases para la opinión

Efectué mi auditoría de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría aceptadas en Colombia (NIAs). Mis responsabilidades de acuerdo con esas normas son descritas en la sección “Responsabilidades del revisor fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros separados” de mi informe. Soy independiente con respecto a la Compañía, de conformidad con el Código de Ética para Profesionales de la Contaduría del Consejo de Normas Internacionales de Ética para Contadores (IESBA – por sus siglas en inglés) junto con los requerimientos de ética que son aplicables a mi auditoría de los estados financieros separados en Colombia y he cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos y con el Código de Ética del IESBA mencionado.

Considero que la evidencia de auditoría que obtuve es suficiente y apropiada para fundamentar mi opinión,

Asuntos clave de auditoría

He determinado que no existen asuntos claves de auditoría que se deban comunicar en este informe.

Responsabilidad de la gerencia sobre los estados financieros separados

La administración es responsable por la preparación y correcta presentación de estos estados financieros separados de acuerdo con Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia. Esta responsabilidad incluye: diseñar, implementar y mantener el control interno relevante para la preparación y razonable presentación de los estados financieros separados para que estén libres de errores materiales, bien sea por fraude o error; seleccionar y aplicar políticas contables apropiadas, así como establecer los estimados contables que son razonables en las circunstancias.

En la preparación de los estados financieros separados, la administración es responsable por la habilidad de la Compañía para continuar como un negocio en marcha, de revelar, según sea aplicable, asuntos relacionados con la continuidad de la misma y de usar la base contable de negocio en marcha a menos que la administración pretenda liquidar la Compañía o cesar sus operaciones, o bien no exista otra alternativa más realista que proceder de una de estas formas.

Responsabilidades del revisor fiscal en relación con la auditoría de los estados financieros separados

Mis objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros separados en su conjunto, están libres de errores de importancia material bien sea por fraude o error, y emitir un informe de auditoría que incluya mi opinión. Seguridad razonable es un alto grado de aseguramiento, pero no es una garantía de que una auditoría efectuada de acuerdo con las NIAs siempre detectará un error material, cuando este exista. Los errores pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, se podría razonablemente esperar que influyan en las decisiones económicas de los usuarios, tomadas sobre la base de estos estados financieros separados.

Como parte de una auditoría efectuada de acuerdo con NIAs, ejerzo mi juicio profesional y mantengo escepticismo profesional durante la auditoría. También:

- Identifico y evalúo los riesgos de error material en los estados financieros separados, debido a fraude o error, y diseño y aplico procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos, y obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada para fundamentar mi opinión.
- Obtengo un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias.
- Evalúo lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y las correspondientes revelaciones efectuadas por la administración.
- Concluyo sobre lo adecuado del uso de la hipótesis de negocio en marcha por parte de la administración. Mis conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de mi informe de auditoría.

8. Estados Financieros

- Evalúo la presentación general, estructura y contenido de los estados financieros separados, incluyendo las revelaciones.

Comuniqué a la administración el alcance planeado y la oportunidad para la auditoría, así como los hallazgos de auditoría significativos en el control interno.

Informe sobre otros asuntos legales y regulatorios

Con base en el resultado de mis pruebas, en mi concepto durante 2024:

- a) La contabilidad de la Compañía ha sido llevada conforme a las normas legales y a la técnica contable.
- b) Las operaciones registradas en los libros se ajustan a los estatutos y a las decisiones de la Asamblea de Accionistas y la Junta Directiva.
- c) La correspondencia, los comprobantes de las cuentas y los libros de actas y de registro de acciones se llevan y conservan debidamente.
- d) Existe concordancia entre los estados financieros que se acompañan y el informe de gestión preparado por los administradores, el cual incluye la constancia por parte de la administración sobre la libre circulación de las facturas emitidas por los vendedores o proveedores.
- e) La información contenida en las declaraciones de autoliquidaciones de aportes de sistema de seguridad social integral ha sido tomada de los soportes y registros contables. La Compañía no se encuentra en mora por concepto de aportes al sistema de seguridad social integral.
- f) La Compañía ha dado cumplimiento a lo establecido en la Ley 2195 de 2022 e instrucciones del Capítulo XIII de la Circular Básica Jurídica de la Superintendencia de Sociedades, en relación con la implementación del Programa de Transparencia y Ética Empresarial.

Para dar cumplimiento a lo requerido en los artículos 1.2.1.2. y 1.2.1.5. del Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015, en desarrollo de las responsabilidades del Revisor Fiscal contenidas en los numerales 1º y 3º del artículo 209 del Código de Comercio, relacionadas con la evaluación de si los actos de los administradores de la Compañía se ajustan a los estatutos y a las órdenes e instrucciones de la Asamblea de Accionistas y si hay y son adecuadas las medidas de control interno, de conservación y custodia de los bienes de la sociedad o de terceros que estén en su poder, emití un informe separado de fecha 27 de febrero de 2025.



JOSÉ VICENTE ROZO M.
Revisor Fiscal
T.P. No. 27.391 – T
Calle 13 No. 50-41
Bogotá D.C.

27 de febrero de 2025



CERTIFICACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS

Bogotá D.C., 27 de febrero de 2025

A los Señores Accionistas de

CASATORO S.A. BIC

Los suscritos Representante Legal y Contador de la Compañía certifican que los Estados Financieros Separados al 31 de diciembre de 2024 y 2023 han sido fielmente tomados de los libros de contabilidad y que antes de ser puestos a su disposición y de terceros se ha verificado las siguientes afirmaciones contenidas en ellos:

1. Todos los activos y pasivos, incluidos en los Estados Financieros Separados de la Compañía a 31 de diciembre de 2024 y 2023, existen y todas las transacciones incluidas en dichos estados se han realizado durante los años terminados en esas fechas.
2. Todos los hechos económicos realizados por la Compañía durante los años terminados en esas fechas han sido reconocidos en los Estados Financieros Separados.
3. Los activos representan probables beneficios económicos futuros (derechos) obtenidos y los pasivos representan obligaciones actuales y futuras o a cargo de la Compañía por los años terminados.
4. Todos los elementos han sido reconocidos por sus valores apropiados, de acuerdo con Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.
5. Todos los hechos económicos que afectan la Compañía han sido correctamente clasificados, descritos y revelados en los Estados Financieros Separados.



PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO
Representante Legal



LUCY A. CHAVES BERNAL
Contador
T.P. 60723 – T

**INFORME ESPECIAL SOBRE LA INTENSIDAD DE
LAS RELACIONES DE LA SOCIEDAD CON LA MATRIZ,
PRESENTADO POR EL GERENTE GENERAL
DE CASATORO S.A. BIC
A LA ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS**
ARTÍCULO 29, LEY 222 DE 1995

Bogotá D.C., 27 de febrero de 2025

Señores Accionistas:

En mi calidad de representante legal de la Compañía, y en virtud de lo señalado en el Artículo 29 de la Ley 222 de 1995, manifiesto:

- 1.** Que la sociedad CASATORO S.A. BIC, desarrolló sus actividades durante el año 2024, con autonomía e independencia de su matriz SEISSA S.A.
- 2.** Que la sociedad CASATORO S.A. BIC no ha tomado, ni ha dejado de tomar decisión alguna en interés exclusivo de la sociedad controlante, distintas de las contenidas en este informe.

En las notas a los estados financieros, se refleja el volumen de las operaciones desarrolladas con la sociedad controlante, y las demás sociedades que componen el Grupo Empresarial.

De los Señores Accionistas,

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO

Representante Legal

CERTIFICACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS

Bogotá D.C., 27 de febrero de 2025

Señores:

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES

Ciudad.

Los suscritos Representante Legal, Contador Público y Revisor Fiscal de la Sociedad CASATORO S.A.BIC, nos permitimos declarar que, para los Estados Financieros Separados a diciembre 31 de 2024, allegados a esa entidad, se han verificado previamente las afirmaciones contenidas en ellos, conforme al reglamento y que los mismos se han tomado fielmente de los libros de contabilidad (art. 37 Ley 222 de 1995).

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO

Representante Legal


LUCY A. CHAVES BERNAL

Contador
T.P. 60723 – T

Dictaminados


JOSÉ VICENTE ROZO M.
Revisor Fiscal
T.P. No. 27.391 – T

CASATORO S.A. BIC INDICADORES

(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Indicadores de Liquidez y Solvencia		
Capital de Trabajo (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	162.326	208.493
Indice de Liquidez <u>Activo Corriente</u> Pasivo Corriente	1,6	1,7
Prueba Acida <u>Activo Corriente - Inventario</u> Pasivo Corriente	0,6	0,7
Indice de Solvencia <u>Patrimonio</u> Activo Total	51,2%	43,8%
Indicadores de Rendimiento		
Resultado Bruto <u>Margen Bruto</u> Ingresos operacionales	16,4%	16,3%
Margen de actividad de la operación <u>Resultado Operacional</u> Ingresos operacionales	2,4%	2,6%
Margen del resultado del ejercicio <u>Resultado ejercicio</u> Ingresos operacionales	0,8%	0,7%
Rentabilidad del Patrimonio <u>Resultado ejercicio</u> Patrimonio	2,7%	2,8%
Indicadores de Endeudamiento		
Endeudamiento Total <u>Pasivo Total</u> Activo Total	48,8%	56,2%
Endeudamiento a Corto Plazo <u>Pasivo Corriente</u> Activo Total	34,3%	34,4%
Endeudamiento a Largo Plazo <u>Pasivo No Corriente</u> Activo Total	14,5%	21,8%
<u>Pasivo Financiero</u> Activo Total	26,6%	38,9%



8. Estados Financieros

CASATORO S.A. BIC

ESTADO SEPARADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

A 31 de diciembre de

ACTIVOS	Notas	2024	2023
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes de efectivo	6	6.537	4.949
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	7	82.882	130.490
Inventarios	8	273.108	302.660
Derechos de uso	9	23.609	16.540
Otras inversiones	10	3.236	3.617
Activos por impuestos corrientes	14	18.586	20.382
Otros activos no financieros	11	13.191	23.101
Total activos corrientes		421.149	501.739
Activos no corrientes			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	7	889	28.214
Inversiones en compañías subordinadas	12	209.098	195.963
Propiedades, planta y equipo	13	75.108	76.204
Derecho de uso	9	47.864	49.276
Activo por impuestos diferidos	14	729	843
Total activos no corrientes		333.689	350.499
TOTAL ACTIVOS		754.838	852.238
PASIVOS Y PATRIMONIO			
Pasivos corrientes			
Obligaciones financieras	15	96.636	150.818
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	16	84.602	80.466
Beneficios a empleados	17	11.985	11.811
Otros pasivos no financieros	18	65.600	50.150
Total pasivos corrientes		258.823	293.245
Pasivos no corrientes			
Obligaciones financieras	15	104.151	180.735
Beneficios a empleados	17	1.768	1.743
Otros pasivos no financieros	18	3.474	3.217
Total pasivos no corrientes		109.394	185.695
TOTAL PASIVOS		368.217	478.941
Patrimonio			
Capital social		6.720	6.720
Prima en colocación de acciones		54.302	54.302
Reservas	19	109.623	118.046
Ganancias no realizadas		217.315	198.427
Resultado del ejercicio		10.264	10.465
Otro resultado integral		(11.603)	(14.663)
Patrimonio		386.622	373.297
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		754.838	852.238

Las notas enumeradas de la 1 a la 28 son parte integral de los estados financieros separados

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO
Representante Legal


LUCY A. CHAVES BERNAL
Contador
T.P. 60723 - T


JOSE VICENTE ROZO MONROY
Revisor Fiscal
T.P. 27391 - T
(Véase mi informe del 27 de febrero de 2025)

CASATORO S.A. BIC

ESTADO SEPARADO DE RESULTADOS

(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

Años terminados el
31 de diciembre de

Operaciones continuas	Notas	2024	2023
Ingresos operacionales	20	1.316.132	1.418.114
Costo de ventas	21	1.100.231	1.187.024
RESULTADO BRUTO		215.901	231.090
Otros ingresos, netos	22	12.363	11.374
Gastos de administración	23	19.377	18.035
Gastos de comercialización	24	176.446	175.816
Provisiones, netas	25	1.173	11.436
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		196.997	205.288
RESULTADO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		31.268	37.176
Ingreso financiero		5.339	6.170
Costo financiero		40.124	50.086
Costo financiero, neto	26	(34.785)	(43.917)
Participación en las ganancias en subordinadas	12	14.077	18.888
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS		10.560	12.147
Impuesto a las ganancias	14	296	1.682
RESULTADO DEL EJERCICIO		10.264	10.465

Las notas enumeradas de la 1 a la 28 son parte integral de los estados financieros separados

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO
Representante Legal


LUCY A. CHAVES BERNAL
Contador
T.P. 60723 - T


JOSE VICENTE ROZO MONROY
Revisor Fiscal
T.P. 27391 - T
(Véase mi informe del 27 de febrero de 2025)

8. Estados Financieros

CASATORO S.A. BIC ESTADO SEPARADO DE RESULTADOS Y OTRO RESULTADO INTEGRAL

(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

		Años terminados el 31 de diciembre de	
Operaciones continuas	Nota	2024	2023
RESULTADO DEL EJERCICIO		10.264	10.465
Otro Resultado Integral			
Valoración coberturas			(1.665)
Revaluación de Bienes Raíces, netos de impuestos		2.588	3.410
Participación por cambios en el patrimonio en subordinadas	12	472	(8.299)
OTRO RESULTADO INTEGRAL, NETO DE IMPUESTOS		3.060	(6.554)
RESULTADO INTEGRAL TOTAL		13.325	3.911
Utilidad neta por acción		1.982,82	581,96

Las notas enumeradas de la 1 a la 28 son parte integral de los estados financieros separados

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO
Representante Legal


LUCY A. CHAVES BERNAL
Contador
T.P. 60723 - T


JOSE VICENTE ROZO MONROY
Revisor Fiscal
T.P. 27391 - T
(Véase mi informe del 27 de febrero de 2025)



8. Estados Financieros

CASATORO S.A. BIC ESTADO SEPARADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

	Reservas			
	Capital suscrito y pagado	Prima en colocación de acciones	Reservas legales y otras reservas	Otras - revalorización del patrimonio
Saldo final al 31 de diciembre de 2022	6.720	54.302	76.086	1.146
Cambios en el patrimonio:				
Apropiación del resultado			40.814	
Resultado del período				
Revaluación bienes inmuebles				
Inversiones en subordinadas				
Venta de participación en subordinadas				
Saldo final al 31 de diciembre de 2023	6.720	54.302	116.900	1.146
Cambios en el patrimonio:				
Apropiación del resultado			(8.423)	
Resultado del ejercicio				
Revaluación bienes inmuebles				
Inversiones en subordinadas				
Saldo final al 31 de diciembre de 2024	6.720	54.302	108.477	1.146

Las notas enumeradas de la 1 a la 28 son parte integral de los estados financieros separados

Ganancias no realizadas	Resultado del período	Otro resultado integral	Total patrimonio
179.493	59.749	(8.109)	369.386
18.934	(59.749)		
	10.465		10.465
		3.410	3.410
		(8.299)	(8.299)
		(1.665)	(1.665)
198.427	10.465	(14.663)	373.297
18.888	(10.465)		
	10.264		10.264
		2.588	2.588
		472	472
217.315	10.264	(11.603)	386.622

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO
Representante Legal


LUCY A. CHAVES BERNAL
Contador
T.P. 60723 - T


JOSE VICENTE ROZO MONROY
Revisor Fiscal
T.P. 27391 - T
(Véase mi informe del 27 de febrero de 2025)

8. Estados Financieros

CASATORO S.A. BIC

ESTADO SEPARADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

	Años terminados el 31 de diciembre	
	2024	2023
Flujos de efectivo de las actividades de operación		
Resultados del ejercicio	10.264	10.465
Ajustes para conciliar la utilidad neta con el efectivo neto provisto por las actividades de operación:		
Depreciación	7.620	6.503
Pérdidas por deterioro de cartera	7.645	4.893
Pérdidas por deterioro de inventario	19.769	18.785
Recuperación de pérdidas por deterioro de cartera	(8.304)	(3.981)
Recuperación de pérdidas por deterioro de inventario	(17.945)	(15.280)
Diferencia en cambio	3.966	5.890
Participación en compañías subordinadas	(14.077)	(18.888)
(Ganancia) o pérdida en venta de retiro de bienes	656	487
(Ganancia) o pérdida en venta de propiedad, planta y equipo	(2.845)	(3.490)
Impuesto sobre la renta diferido	114	1.682
Efectivo provisto por las actividades de operación	6.862	7.067
Cambios en activos y pasivos:		
Inventarios	27.728	(5.173)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	75.591	(34.716)
Otras inversiones	381	24.978
Activos por impuestos corrientes	1.796	(20.382)
Otros activos no financieros	9.910	(3.414)
Pasivos por impuestos corrientes		(2.904)
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	4.135	(19.886)
Beneficios a los empleados	199	(722)
Otros pasivos no financieros	15.450	15.424
Efectivo neto (usado en) las actividades de operación	142.052	(39.728)
Flujos de efectivo por actividades de inversión		
Préstamos a vinculados	(4.296)	(9.154)
Venta de propiedad, planta y equipo	14.377	14.024
Adquisición de propiedad, planta y equipo	(21.194)	(27.309)
Dividendos recibidos	1.414	
Efectivo neto (usado en) las actividades de inversión	(9.699)	(22.439)
Flujos de efectivo por actividades de financiamiento		
Préstamos recibidos	(130.765)	41.137
Efectivo neto (usado en) provisto por las actividades de financiación	(130.765)	41.137
Disminución neta de efectivo y equivalentes al efectivo		
Efectivo y equivalentes al efectivo al 1 de enero	4.949	25.978
Aumento (disminución) del efectivo y equivalentes al efectivo	1.588	(21.029)
Efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre	6.537	4.949

Las notas enumeradas de la 1 a la 28 son parte integral de los estados financieros separados

PEDRO ANDRÉS MEJÍA ROZO
Representante Legal


LUCY A. CHAVES BERNAL
Contador
T.P. 60723 - T


JOSE VICENTE ROZO MONROY
Revisor Fiscal
T.P. 27391 - T
(Véase mi informe del 27 de febrero de 2025)

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS SEPARADOS

A diciembre 31 de 2024 y 2023

(Valores expresados en millones de pesos colombianos)

NOTA 1. ENTIDAD QUE REPORTA

CasaToro S.A. BIC en adelante la Compañía, es una sociedad anónima de nacionalidad colombiana y carácter comercial. Fue constituida por escritura pública número 2.568 del 18 de mayo de 1995, otorgada en la notaría 5 de Bogotá. Su objetivo principal es la importación, compra, venta, distribución de vehículos, maquinaria, repuestos, partes y accesorios, así como el servicio de mantenimiento y reparación de vehículos automotores y de maquinaria.

El término de duración de la Compañía se extiende hasta el 31 de marzo del año 2100 y su domicilio principal es Bogotá, República de Colombia, pero puede establecer sucursales y agencias en otras ciudades del país y en el extranjero. En la actualidad cuenta con 31 establecimientos de comercio en Bogotá, Itagüí, Palmira, Ibagué, Barranquilla, Villavicencio, Montería, Neiva, Yopal y Chía.

La Compañía es parte del Grupo Empresarial SEISSA S.A. Las decisiones tomadas o dejadas de tomar por CasaToro S.A. BIC obedecieron a decisiones ejecutadas por la Gerencia con plena independencia y autonomía. Al cierre de 2024 el número empleados era de 1.312 y en 2023 de 1.430.

NOTA 2. BASES DE PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

(a) Marco técnico contable

Los estados financieros separados han sido preparados de acuerdo con las Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia (NCIF), establecidas en la Ley 1314 de 2.009, reglamentadas y compiladas por el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2.015 modificado por los Decretos 2496 de 2.015,

2131 de 2.016, 2170 de 2.017, 2483 de 2.018, 2270 de 2.019, 1432 de 2.020, 1611 de 2022 y 1271 de 2024. Las NCIF Grupo 1 se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) completas, emitidas y traducidas oficialmente al español por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (International Accounting Standards Board – IASB, por sus siglas en inglés).

La Compañía aplica a los estados financieros separados las siguientes excepciones contempladas en Título 4 Regímenes Especiales del Capítulo 1 del Decreto 2420 de 2015:

- Libro 2 del Decreto 2420 de 2015, según modificaciones incluidas en el artículo 3 del Decreto 2131 de 2016, aplicables a entidades del Grupo 1: Las participaciones en subsidiarias por parte de entidades controladoras deben reconocerse en los estados financieros separados de acuerdo con el método de participación (artículo 35 de la Ley 222), tal como se describe en la NIC 28.
- La Compañía adoptó la alternativa que permitió el Decreto 2617 del 29 de diciembre de 2022 de reconocer contablemente con cargo a los resultados acumulados de ejercicios anteriores en el patrimonio, para el período gravable 2022, la variación en el impuesto de renta diferido, derivada del cambio de la tarifa del impuesto a las ganancias ocasionales, según lo establecido en la Ley 2277 del 13 de diciembre de 2022, mediante la cual se adoptó la reforma tributaria y se dictaron otras disposiciones.

Los estados financieros y las notas que se acompañan fueron aprobadas por la Junta Directiva y el Representante Legal según consta en el acta número 355 del 5 de marzo de 2025, para ser presentadas a la Asamblea General de Accionistas.

8. Estados Financieros

Para efectos legales en Colombia, los estados financieros principales son los estados financieros separados.

(b) Bases de medición

Los estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico con excepción de los instrumentos financieros derivados los cuales se miden por su valor razonable, con cambios en el otro resultado integral, las inversiones en subordinadas con cambios en el estado de resultados y otro resultado integral, y los inmuebles con cambios en otro resultado integral.

(c) Moneda funcional y de presentación

Para la presentación de los presentes estados financieros su moneda funcional y de presentación es el peso colombiano.

(d) Uso de estimaciones y juicios

La preparación de los estados financieros separados de conformidad con las NCIF requiere que la administración realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos de activos, pasivos, ingresos y gastos informados. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados regularmente. Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en que la estimación es revisada y en cualquier período futuro afectado.

(e) Presentación

La administración de la Compañía mantendrá la presentación y clasificación de las partidas relevantes en los estados financieros de un periodo a otro, salvo que se presente una revisión de las actividades de importancia significativa a la presentación de los estados financieros, o cuando se ponga de manifiesto que será más apropiada otra presentación u otra clasificación, tomando para ello en consideración los criterios definidos según políticas vigentes.

La siguiente es la presentación de los estados financieros definidos por la Compañía:

- Estado de Situación Financiera: se presenta mostrando las diferentes cuentas de activos y pasivos atendiendo a su liquidez en el año corriente y no corriente, por considerar que esta forma presentación proporciona información fiable más relevante.
- Estado de resultados y otro resultado integral: se presenta discriminado la naturaleza de los ingresos y gastos.
- Estado de cambios en el patrimonio: se presenta en formato por columnas donde se concilian los saldos iniciales y finales de cada partida del patrimonio.
- Estado de flujos de efectivo: se presenta por el método indirecto.

(f) Negocio en marcha

La Compañía prepara los estados financieros sobre la base de un negocio en marcha. En la realización de este juicio, considera la posición financiera actual, sus intenciones actuales, el resultado de las operaciones y el acceso a los recursos financieros en el mercado financiero y analiza el impacto de tales factores en las operaciones futuras. A la fecha de este informe no tenemos conocimiento de ninguna situación que nos haga creer que la Compañía no tenga la habilidad para continuar con un negocio en marcha.

NOTA 3. POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

Las políticas contables establecidas más adelante han sido aplicadas consistentemente en la preparación del estado separado de situación financiera de apertura y de estos estados financieros bajo Normas de Contabilidad y de Información Financiera aceptadas en Colombia.

1. Moneda extranjera

Las transacciones en moneda extranjera son convertidas a la moneda funcional respectiva en las fechas de las transacciones. Los activos y pasivos monetarios denominados en monedas extranjeras a la fecha de reportes son reconvertidos a la moneda funcional a la tasa de cambio de esa fecha. Los activos y pasivos no monetarios denominados en monedas extranjeras que son

valorizadas al valor razonable son reconvertidos a la moneda funcional a la tasa de cambio en la fecha en que se determinó el valor razonable. Las partidas no monetarias que son valorizadas al costo histórico en una moneda extranjera no se convierten.

Las ganancias o pérdidas por conversión de moneda extranjera en partidas monetarias son la diferencia entre el costo amortizado de la moneda funcional al comienzo del periodo, ajustada por intereses y pagos efectivos durante el periodo, y el costo amortizado en moneda extranjera convertido a la tasa de cambio al final del periodo.

Las diferencias en moneda extranjera que surgen durante la reconversión por lo general son reconocidas en resultados.

La tasa de cambio representativa del mercado al 31 de diciembre de 2024 y 2023 fue de \$4.419,15 y \$3.822,05 por un (1) dólar, respectivamente.

2. Efectivo y equivalentes al efectivo

El efectivo y equivalente al efectivo se compone de los saldos en efectivo y depósitos a la vista con vencimientos originales de tres meses o menos desde la fecha de adquisición que están sujetos a riesgo poco significativo de cambios en su valor razonable y son usados por la Compañía en la gestión de sus compromisos a corto plazo.

3. Instrumentos financieros derivados, incluida la contabilidad de cobertura

La Compañía mantiene instrumentos financieros derivados para cubrir la exposición de riesgo en moneda extranjera y tasa de interés. Los derivados implícitos son separados de los contratos principales y registrados de forma separada si:

- Las características y riesgos del contrato principal y del derivado implícito no están estrechamente relacionadas;
- un instrumento separado con los mismos términos del derivado implícito pudiese cumplir con las características de un derivado; y

- el instrumento combinado no es valorizado al valor razonable con cambios en resultados.

Los instrumentos financieros derivados son reconocidos inicialmente al valor razonable; cualquier costo de transacción atribuible es reconocido en resultados cuando se incurre. Después del reconocimiento inicial, los instrumentos financieros derivados son valorizados al valor razonable.

La Compañía realizó el análisis e implementación de la NIIF 9 para los instrumentos financieros distintos a la cartera, sobre este aspecto y luego de realizar las validaciones correspondientes, se determinó que no se requiere efectuar cambios en el método de valoración de estos instrumentos, y por ende no se tiene impacto en los Estados Financieros con la aplicación del nuevo estándar.

4. Deterioro

4.1. Activos financieros (incluyendo partidas por cobrar)

La Compañía por lo general no otorga crédito a sus clientes, salvo: con las Empresas con las cuales tiene contratos de distribución o contratos de concesión, donde mantiene unas cuentas corrientes donde se registran las garantías autorizadas por las fábricas cuyo servicio al cliente final presta CasaToro por cuenta de ellas. Igualmente recauda los apoyos comerciales de mercadeo y publicidad de esas marcas para estimular las ventas en el mercado; con las Compañías de Seguros, para la reparación de los siniestros de los vehículos y las maquinas que se remiten a nuestros talleres y con las instituciones de derecho público cuando le son adjudicadas licitaciones del Estado. Para facilitar el proceso de venta, ofrece a sus clientes opciones de crédito por medio de entidades financieras que conceden el crédito o contratos de leasing, de forma tal que, en un plazo no mayor a 60 días, se reciba el recaudo de dichas sumas.

8. Estados Financieros

Un activo financiero que no esté registrado al valor razonable con cambios en resultados es evaluado en cada fecha de balance para determinar si existe evidencia objetiva de deterioro. Un activo financiero está deteriorado si existe evidencia objetiva que ha ocurrido un evento de pérdida después del reconocimiento inicial del activo, y que ese evento de pérdida haya tenido un efecto negativo en los flujos de efectivo futuros del activo que puede estimarse de manera fiable.

La evidencia objetiva de que los activos financieros (incluidos los instrumentos de patrimonio) están deteriorados puede incluir mora o incumplimiento por parte de un deudor, reestructuración de un monto adeudado a la Compañía en términos que la Empresa no consideraría en otras circunstancias, indicios de que un deudor o emisor se declarará en banca rota, desaparición de un mercado activo para un instrumento. Además, para una inversión en un instrumento de patrimonio, una disminución significativa o prolongada las partidas en su valor razonable por debajo del costo, representa evidencia objetiva de deterioro.

La Compañía considera la evidencia de deterioro de las partidas por cobrar y de los instrumentos de inversión mantenidos hasta el vencimiento a nivel específico. Todas las partidas por cobrar e instrumentos de inversión mantenidos hasta el vencimiento individualmente significativos son evaluados por deterioro específico. Todas las partidas por cobrar e instrumentos de inversión mantenidos hasta el vencimiento son evaluados por deterioro específico.

Una pérdida por deterioro relacionada con un activo financiero valorizado al costo amortizado se calcula como la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados a la tasa de interés efectiva. Las pérdidas se reconocen en resultados y se reflejan en una cuenta de provisión contra las cuentas por cobrar. Cuando un hecho posterior causa que el monto de la pérdida por deterioro disminuya, esta disminución se reserva con cambios en resultados.

4.2. Activos no financieros

El valor en libros de los activos no financieros de la Compañía, excluyendo, propiedades de inversión, inventarios e impuestos diferidos, se revisa en cada fecha de balance para determinar si existe algún indicio de deterioro. Si existen tales indicios, entonces se estima el importe recuperable del activo.

El importe recuperable de un activo es el valor mayor entre su valor en uso y su valor razonable, menos los costos de venta. Para determinar el valor en uso, se descuentan los flujos de efectivo futuros estimados a su valor presente usando una tasa de descuento antes de impuestos que refleja las evaluaciones actuales del mercado sobre el valor temporal del dinero y los riesgos específicos que pueden tener en el activo.

Se reconoce una pérdida por deterioro si el valor en libros de un activo excede su importe recuperable. Las pérdidas por deterioro son reconocidas en resultados.

5. Propiedades, planta y equipo

Las propiedades, planta y equipo incluyen los activos que la Compañía mantiene para su uso actual o futuro y que espera utilizar durante más de un ejercicio. Las partidas son valorizadas al costo menos la depreciación acumulada y pérdidas por deterioro.

Las ganancias y pérdidas de la venta de propiedades y equipo son determinadas comparando el resultado obtenido de la venta con los valores en libros de la propiedad y equipo y se reconocen netas dentro de otros ingresos o egresos en el estado de resultados.

La depreciación se determina sistemáticamente mediante el método técnico de línea recta.

Para la aplicación del método, la depreciación se computa usando las siguientes vidas útiles:

Edificios	50 años, 5% de valor residual
Maquinaria y equipo	10 años
Herramientas, equipos menores	3 años
Muebles y enseres	10 años
Equipo de cómputo y comunicación	3 años
Vehículos	5 años

Los métodos de depreciación, vidas útiles y valores residuales son revisados en cada ejercicio y se ajustan si es necesario.

Las erogaciones realizadas por concepto de mantenimiento y reparaciones se contabilizan como gastos del periodo en que se producen.

Las propiedades equipos cuentan en su mayoría con seguros comunes que amparan su valor ante los principales riesgos asegurables.

6. Activos arrendados

Los arrendamientos en términos en los cuales la Compañía asume sustancialmente todos los riesgos y beneficios de propiedad se clasifican como arriendos financieros. En el reconocimiento inicial, el activo arrendado se mide al menor entre el valor razonable y el valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento. Después del reconocimiento inicial, el activo es contabilizado de acuerdo con la política contable aplicable a éste.

Otros arrendamientos son arrendamientos operacionales y, excepto para las propiedades de inversión, los activos arrendados no son reconocidos en el estado de situación financiera de la compañía. Las propiedades de inversión mantenidas bajo arrendamiento operacionales son reconocidas al valor razonable en el estado de situación financiera de la Compañía.

7. Inventarios

Los inventarios se valorizan al costo o al valor neto de realización, el que sea menor, por el sistema de inventarios permanente.

El costo se determina con base en los métodos de identificación específica para vehículos y de costos promedios para repuestos; incluye los desembolsos en la adquisición de inventarios y otros costos incurridos en su traslado a su ubicación y condiciones actuales.

El valor neto de realización es el valor de venta estimado durante el curso normal del negocio, menos los costos de terminación y los gastos de ventas estimados.

8. Inversiones en subordinadas

Las participaciones de la Compañía en inversiones contabilizadas bajo el método de participación, comprende la participación en subsidiarias.

Las inversiones en subsidiarias se reconocen inicialmente al costo, e incluyen la plusvalía identificada en la adquisición neta de cualquier pérdida por deterioro acumulada. Luego del reconocimiento inicial, los estados financieros individuales incluyen la participación de la Compañía en los ingresos, gastos y en los movimientos patrimoniales de las inversiones reconocidas según el método de participación.

9. Derechos de Uso

Un arrendatario reconoce un activo por derecho de uso que representa su derecho a usar el activo subyacente y un pasivo por arrendamiento que representa su obligación de realizar pagos de arrendamiento. La norma define exenciones de reconocimiento para arrendamientos a corto plazo y arrendamientos de elementos de bajo valor.

La Compañía evaluó y clasificó cada contrato con el fin de determinar su aplicación.

La incorporación de los derechos de uso de los activos derivados de los contratos de arrendamiento, son por tres años, definición que independiente al plazo contractual pactado, contempla la expectativa del desarrollo de negocio en el tiempo en dicho espacio físico; el pasivo se calcula descontando los flujos hacia adelante, utilizando la tasa de interés implícita del arrendatario.

10. Beneficios a los empleados

Los beneficios a los empleados a corto plazo son medidos en base no descontada y son reconocidos como gastos cuando se presta el servicio relacionado.

Se reconoce una obligación por el monto que se espera pagar si la Compañía posee una obligación legal o implícita actual de pagar este monto como resultado de un servicio entregado por el empleado en el pasado y la obligación puede ser estimada con fiabilidad.

8. Estados Financieros

Cálculo actuarial pensional

La Compañía actualiza el valor del cálculo actuarial conforme a estudios realizados por entidades especializadas, el valor está totalmente amortizado.

11. Provisiones

Una provisión se reconoce si: es resultado de un proceso pasado, la Compañía posee una obligación legal o implícita que puede ser estimada de forma fiable y es probable que sea necesario un flujo de salida de beneficios económicos para resolver la obligación. Las provisiones se determinan descontando el flujo de efectivo que se espera a futuro a la tasa de interés que refleja la evaluación actual del mercado del valor del dinero en el tiempo y de los riesgos específicos de la obligación.

12. Ingresos

12.1. Venta de bienes

Los ingresos provenientes de la venta de bienes en el curso de las actividades ordinarias son reconocidos al valor razonable de contrapartida recibida o por recibir, neta de devoluciones, descuentos, bonificaciones o rebajas comerciales. Los ingresos son reconocidos cuando los riesgos y ventajas significativos derivados de la propiedad de los bienes son transferidos al cliente, es probable que se reciban los beneficios económicos asociados con la transacción, los costos incurridos y las posibles devoluciones de bienes pueden ser medidos con fiabilidad y la empresa no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos. Si es probable que se otorguen descuentos se reconoce como reducción del ingreso cuando se reconocen las ventas.

12.2. Prestación de servicios

El ingreso por prestación de servicios es reconocido en el resultado en el momento de finalizar el servicio, evento que se formaliza con la entrega del vehículo, camión o maquina al cliente.

La Compañía presta servicios de mantenimiento preventivo y correctivo de vehículos automotores y maquinaria. Cuando los servicios son prestados bajo un contrato único son prestados en periodos de información diferentes, la contraprestación se distribuirá sobre una base de valor razonable relativo entre los servicios.

12.3. Comisiones

Cuando la Compañía actúa como agente en vez de actuar como principal en la transacción, los ingresos reconocidos corresponden al monto neto de la comisión hecha por la Compañía.

13. Ingresos y costos financieros

Los ingresos, financieros están compuestos por ingresos por intereses en fondos invertidos, ingresos por dividendos, cambios en el valor razonable de los activos financieros con cambios en resultados. Los ingresos por intereses son reconocidos en resultados al costo amortizado, usando el método de interés efectivo. Los ingresos por dividendos son reconocidos en resultados en la fecha en que se establece el derecho de la Compañía a recibir pagos, la que en el caso de los instrumentos citados corresponde a la antigua fecha de pago de dividendos.

Los costos financieros están compuestos por gastos por intereses en préstamos o financiamientos, cambios en el valor razonable de los activos financieros al valor razonable con cambios en resultados. Los costos por préstamos que no son directamente atribuibles a la adquisición, la construcción o la producción de un activo que califica se reconoce en resultado usando el método de interés efectivo.

14. Impuestos

14.1. Impuesto a las ganancias

La tarifa de impuesto sobre la renta para el año 2024 y 2023 es del 35%.

El gasto o ingreso por impuestos comprende el impuesto sobre la renta y complementarios y la respectiva sobretasa, así como el impuesto sobre la renta diferido.

Los impuestos corrientes y diferidos se reconocen como ingreso o gasto y se incluyen en el estado de resultados, excepto cuando se relacionan con partidas en otro resultado integral o directamente en el patrimonio, caso en el cual, el impuesto corriente o diferido también se reconoce en otro resultado integral o directamente en el patrimonio, respectivamente.

14.2. Impuesto corriente

El impuesto corriente es el impuesto que se espera pagar o cobrar por el impuesto de renta y complementarios y su sobretasa, se calcula con base en las leyes tributarias promulgadas a la fecha del estado de situación financiera. La Compañía evalúa periódicamente la posición asumida en las declaraciones de impuestos, respecto de situaciones en las que las leyes tributarias son objeto de interpretación y, en caso necesario, constituye provisiones sobre los montos que espera deberá pagar a las autoridades tributarias.

Para determinar la provisión de impuesto de renta y su sobretasa, la Compañía hace su cálculo a partir del mayor valor entre la utilidad gravable o la renta presuntiva.

La Compañía solo compensa los activos y pasivos por impuestos a las ganancias corrientes, si existe un derecho legal frente a las autoridades fiscales u tiene la intención de liquidar las deudas que resulten por su importe neto, o bien, realizar los activos y liquidar las deudas simultáneamente.

14.3. Impuesto diferido

Los impuestos diferidos son reconocidos por las diferencias temporarias existentes entre el valor

en libros de los activos y pasivos para propósitos de información financiera y los montos usados para propósitos tributarios.

Un activo por impuestos diferidos es reconocido por las pérdidas tributarias no utilizadas, los créditos tributarios y las diferencias temporarias deducibles, en la medida en que sea probable que las ganancias imponibles futuras estén disponibles contra las que pueden ser utilizadas. Los activos por impuestos diferidos son revisados en cada fecha de balance y son reducidos en la medida que no sea probable que los beneficios por impuestos relacionados sean realizados.

15. Reconocimiento de gastos

La Compañía reconoce sus costos y gastos en la medida en que ocurran los hechos económicos en forma tal que queden registrados sistemáticamente en el periodo contable correspondiente (causación), independiente del flujo de recursos monetarios o financieros (caja).

Se reconoce un gasto de forma inmediata cuando un desembolso no genera beneficios económicos o cuando no cumple los requisitos necesarios para su registro como activo.

16. Utilidad (pérdida) neta por acción

La utilidad (pérdida) neta por acción se calcula con base en el promedio simple o ponderado del número de acciones suscritas y pagadas al 31 de diciembre de 2024 y 2023, las cuales corresponden a la suma de \$1982,82 y \$581,96 respectivamente.

NOTA 4. NORMAS EMITIDAS NO EFECTIVAS

A continuación, se incluye la lista de la norma modificada que ha sido emitida por el IASB

Modificación a las NIIF	Decreto asociado	Fecha de entrada en vigencia
Contrato de seguro (NIIF 17)	Decreto 1271 de 2024	1 de enero de 2027

La NIIF 17 modificada no tiene aplicación en la Compañía.

NOTA 5. GESTIÓN DE RIESGOS

La Compañía en el desarrollo de sus operaciones se expone a diferentes riesgos, principalmente: riesgo de liquidez, riesgo de crédito y riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo.

La Compañía tiene implementado el SARO que consiste en un sistema de administración del riesgo operativo orientado a reducir pérdidas originadas en el desarrollo de los procesos de los Concesionarios de Vehículos automotores en los frentes de comercial, posventa y administración.

Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés surge de las obligaciones contraídas con entidades financieras, este riesgo está parcialmente compensado con el efectivo mantenido. Los préstamos a interés fijo exponen a la Compañía a riesgos a tipos de interés de valor razonable.

Riesgo de tipo de cambio

La Compañía contrata con proveedores del exterior y por lo tanto, está expuesta a las fluctuaciones de tasa de cambio por operaciones con monedas extranjeras, se maneja el dólar y el euro. El riesgo de tipo de cambio surge de operaciones comerciales futuras, activos y pasivos reconocidos en el extranjero.

La Compañía gestiona el riesgo de tasa de cambio frente a su moneda funcional a través de políticas de generar contratos que cubren total o parcialmente su exposición.

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez esta originado por descubiertos temporales entre los recursos generados por la actividad y las necesidades de financiación de la Compañía para atender el pago de las deudas.

Con el fin de gestionar el riesgo, la Compañía realiza las siguientes actividades:

- Gestión de cobro activa ante los clientes y deudores comerciales
- Supervisa en forma permanente las operaciones de la tesorería.
- Estar presente en diferentes mercados de capitales con el fin de contratar.

La tesorería de la Compañía hace un seguimiento de las previsiones de las necesidades de liquidez con el fin de asegurar que tiene la disponibilidad necesaria para cubrir las operaciones y tiene cupos de crédito aprobados sin utilizar con el fin de subsanar cualquier eventualidad.

Riesgo de crédito

La Compañía es responsable de la gestión y análisis de riesgo de crédito de sus clientes nuevos antes de realizar negociación de plazos y condiciones de pago. El riesgo de crédito se origina por el efectivo y sus equivalentes, así como la exposición al crédito de los clientes.

Gestión de riesgo de lavado de activos y financiación al terrorismo

Para la Compañía es fundamental preservar la integridad corporativa teniendo en cuenta las amenazas que tiene el sector real de convertirse en un medio para el lavado de activos y la financiación del terrorismo. De acuerdo con lo anterior, la compañía cuenta con un sistema de autocontrol y gestión de riesgo de lavado de activos fijos y financiación del terrorismo – SAGRILAFT, este sistema fue divulgado en las diferentes áreas que tienen relación con cliente externo. Los procedimientos están orientados a la prevención, detección y reporte de operaciones relacionadas con el LA/FT.

El sistema está realizado con base en el capítulo V “autocontrol y gestión de riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo y reporte de las operaciones sospechosas a la UIAF” de la circular básica jurídica de la Superintendencia de



Sistema Antifraude y Anticorrupción

Sociedades, así como los principales contenidos normativos emitidos por los entes de vigilancia y control como la Superintendencia Financiera de Colombia y la Unidad de Información y Análisis Financiero (UIAF).

Dando cumplimiento a la normatividad, en forma semestral el oficial de cumplimiento realiza un informe con la gestión efectuada: verificación en listas inhibitorias, monitoreo de terceros en base de datos, verificación aleatoria de la calidad del diligenciamiento de formularios, operaciones inusuales, operaciones sospechosas, cumplimiento de envío de reportes a la UIAF y resultado de las capacitaciones.

La Compañía cuenta con el Sistema de Antifraude y Anticorrupción el cual tiene el propósito de establecer políticas y procedimientos que contribuyan a mitigar los riesgos asociados con el fraude, la corrupción y el soborno transnacional. Este sistema se fundamenta en la utilización de herramientas que posibilitan la identificación, prevención, control y monitoreo de este tipo de riesgos. Es importante destacar que este sistema se integra con el Programa de Transparencia y Ética Empresarial - PTEE, cumpliendo con la normatividad vigente y considerando los criterios emitidos por la Superintendencia de Sociedades, en concordancia con la Circular Externa 100-000011 del 09 de agosto de 2021. Este enfoque refleja el compromiso de la Compañía con prácticas empresariales éticas y transparentes, alineadas con las regulaciones y estándares pertinentes.

NOTA 6. EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

El efectivo y equivalentes de efectivo correspondía a:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Caja	251	254
Cuentas corrientes y de ahorros	2.431	885
Derechos fiduciarios	3.855	3.810
	6.537	4.949

El saldo de disponible se encuentra libre de restricciones y gravámenes.

8. Estados Financieros

NOTA 7. DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar comprendían:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Cartera por venta de productos y servicios (1)	70.791	121.665
Préstamos a vinculados	14.754	39.471
	85.544	161.136
Deterioro de cartera	(1.773)	(2.432)
Total deudores	83.772	158.704
Menos – parte a largo plazo	889	28.214
Corto plazo	82.882	130.490

(1) La clasificación del saldo de cartera por temporalidad es la siguiente:

Temporalidad	2024	2023
Corriente	51.686	103.724
Entre 31 y 90 días	10.022	8.047
Entre 91 y 180 días	7.575	6.175
Entre 181 y 360 días	619	3.466
Mayor de 360 días	889	252
	70.791	121.665

Cartera vencida a más de 90 días en 2024 es de \$9.083 corresponde al 12,83% con protección por deterioro de 19,52% y en 2023 de \$9.894 correspondiente al 8,13% y 24,58% de protección.

El movimiento de deterioro de cartera del período es:

	2024	2023
Saldo inicial	2.432	1.114
Incrementos	7.645	4.893
Recuperaciones	(8.304)	(3.527)
Castigos		(49)
Saldo final	1.773	2.432

NOTA 8. INVENTARIOS

Los inventarios comprendían:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Vehículos	92.567	113.611
Maquinaria	139.576	148.039
Repuestos	49.754	48.009
Ordenes de trabajo en proceso	5.094	5.060
	286.991	314.718
Provisión inventarios	(13.882)	(12.059)
	273.108	302.660

El saldo de inventarios se encontraba libre de restricciones y gravámenes.

El movimiento de deterioro de inventarios del período es:

	2024	2023
Saldo inicial	12.059	8.554
Incrementos	19.769	18.785
Recuperaciones	(17.945)	(15.280)
Saldo final	13.882	12.059

8. Estados Financieros

NOTA 9. DERECHOS DE USO

El siguiente es el reconocimiento, depreciación y costo financiero derivado del reconocimiento de NIIF 16, así:

A 31 de diciembre de 2024

	Reconocimiento Derecho de Uso	Depreciación Acumulada	Saldo activo	Costo Financiero	Saldo Pasivo
Derechos de Uso	165.728	94.255	71.473	6.527	73.199
Corto plazo			23.609		20.047
Largo plazo			47.864		53.151

A 31 de diciembre de 2023

	Reconocimiento Derecho de Uso	Depreciación Acumulada	Saldo activo	Costo Financiero	Saldo Pasivo
Derechos de Uso	142.092	76.276	65.816	2.466	65.816
Corto plazo			16.540		19.600
Largo plazo			49.276		46.216

La Compañía reconoció gasto de depreciación de \$17.979 millones y costo financiero por valor de \$6.527 millones (En 2023 \$19.880 millones y costo financiero por valor de \$2.466).

La incorporación de los derechos de uso derivados de los contratos de arrendamiento tiene un tiempo pendiente de descontar de tres años, los cuales se amortizan de acuerdo con el plazo establecido y la tasa de descuento fijada por la Compañía.

NOTA 10. OTRAS INVERSIONES

Las otras inversiones comprendían:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Cuentas en el exterior	214	672
Tidis	3	(0)
Certificados depósito a término	3.019	2.945
Corto plazo	3.236	3.617

Los certificados de depósito a término son emitidos por entidades financieras vigiladas por la Superintendencia Financiera, tienen restricciones por corresponder a garantía del plan de financiación para maquinaria agrícola con Finandina.

NOTA 11. OTROS ACTIVOS NO FINANCIEROS

El saldo de otros activos no financieros al cierre era::

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Anticipos proveedores y contratistas	8.701	10.297
Anticipos y préstamos a empleados	147	348
Deudores varios	1.257	3.176
Anticipo industria y comercio	1.984	2.411
Gastos pagados por anticipado (1)	387	399
Cargos diferidos (2)	715	6.471
	13.191	23.101

(1) (2) El movimiento de gastos pagados por anticipado y diferidos en el periodo fue:

Movimiento 2024 y 2023

	2024	Compras	Amortizaciones	2023
Seguros	84	304	356	136
Arrendamientos	136	153	80	64
Diversos	167	78	111	199
Gastos pagados por anticipado (1)	387	536	547	399
Remodelaciones en curso	369	1.825	7.014	5.558
Programas para computador	123	2.392	3.093	824
Diversos	223	554	419	89
Cargos diferidos (2)	715	4.771	10.527	6.471

Movimiento 2023 y 2022

	2023	Compras	Amortizaciones	2022
Seguros	136	170	187	153
Arrendamientos	64	64		
Diversos	199	93	57	164
Gastos pagados por anticipado (1)	399	326	244	317
Remodelaciones en curso	5.558	1.198	1.178	5.538
Programas para computador	824	2.840	3.363	1.348
Diversos	89	273	184	()
Cargos diferidos (2)	6.471	4.311	4.725	6.885

NOTA 12. INVERSIONES EN COMPAÑÍAS SUBORDINADAS

El saldo de inversiones no corrientes al 31 de diciembre comprendía:

Inversiones no corrientes al 31 de diciembre de 2024

Compañía	No. de acciones poseídas	Origen	Valor nominal	% particip.
CasaToro Automotriz Inc	10.000	Panamá	US\$1	74,07%
Banco Finandina S.A. BIC	265.400.058	Colombia	COP \$10	4,92%
Promotec Ltda.	13.068	Colombia	COP \$1.000	9,90%
Finanzauto S.A. BIC	342.706.970.420	Colombia	COP \$0,01	27,88%

Inversiones no corrientes al 31 de diciembre de 2023

Compañía	No. de acciones poseídas	Origen	Valor nominal	% particip.
CasaToro Automotriz Inc	10.000	Panamá	US\$1	74,07%
Banco Finandina S.A. BIC	265.400.058	Colombia	COP \$10	4,92%
Promotec Ltda.	13.068	Colombia	COP \$1.000	9,90%
Finanzauto S.A. BIC	342.706.970.420	Colombia	COP \$0,01	27,88%

(1) Valor intrínseco sobre los estados financieros al 31 de diciembre de 2024 y 2023.

(2) Ver cuadro explicativo del método de participación patrimonial y de utilidades

Costo ajustado	Efecto método de participación por utilidades	Efecto método de participación por patrimonio (2)	Costo en libros	Valor razonable (1)
19	132.432	(129.436)	3.014	3.014
5.537	16.541	3.603	25.681	25.681
20	1.140	528	1.688	1.688
6.132	79.866	92.718	178.716	178.716
11.707	229.978	(32.587)	209.098	209.098

Costo ajustado	Efecto método de participación por utilidades	Efecto método de participación por patrimonio (2)	Costo en libros	Valor razonable (1)
19	131.821	(128.253)	3.587	3.587
5.537	17.145	3.598	26.280	26.280
20	1.423	528	1.971	1.971
6.132	66.925	91.067	164.124	164.124
11.707	217.315	(33.059)	195.963	195.963

8. Estados Financieros

(2) Efecto de la aplicación del método de participación patrimonial:

Compañía	Método de Participación 2024		
	Por utilidades	Por comparación patrimonial	Total
Finzauto S.A. BIC			
Saldo al 31/12/2023	66.925	91.067	157.993
M.P. utilidades año 2024	12.941		12.941
M.P. comparación patrimonial		1.651	1.651
Saldo al 31/12/2024	79.866	92.718	172.584
Banco Finandina S.A. BIC			
Saldo al 31/12/2023	17.145	3.598	20.743
M.P. utilidades año 2024	316		316
M.P. comparación patrimonial		5	5
Ajuste por homologación	(921)		(921)
Saldo al 31/12/2024	16.541	3.603	20.144
Casa Toro Automotriz Inc			
Saldo al 31/12/2023	131.822	(128.253)	3.569
M.P. utilidades año 2024	611		611
M.P. comparación patrimonial		(1.183)	(1.183)
Saldo al 31/12/2024	132.432	(129.436)	2.995
Promotec Ltda.			
Saldo al 31/12/2023	1.423	528	1.951
Menos dividendos recibidos	(1.414)		(1.414)
M.P. utilidades año 2024	1.130		1.130
Saldo al 31/12/2024	1.140	528	1.668
Total Subordinadas			
Saldo al 31/12/2023	217.315	(33.059)	184.256
Menos dividendos recibidos	(1.414)		(1.414)
M.P. utilidades año 2024	14.998		14.998
M.P. comparación patrimonial		472	472
Ajuste por homologación	(921)		(921)
Saldo al 31/12/2024	229.978	(32.587)	197.391

M.P. Método de participación

(2) Efecto de la aplicación del método de participación patrimonial:

Compañía	Método de Participación 2023		
	Por utilidades	Por comparación patrimonial	Total
Finzauto S.A. BIC			
Saldo al 31/12/2022	51.785	101.832	153.617
M.P. utilidades año 2023	15.140		15.140
M.P. comparación patrimonial		(10.765)	(10.765)
Saldo al 31/12/2023	66.925	91.067	157.993
Banco Finandina S.A. BIC			
Saldo al 31/12/2022	14.436	3.646	18.081
M.P. utilidades año 2023	2.709		2.709
M.P. comparación patrimonial		(47)	(47)
Saldo al 31/12/2023	17.145	3.598	20.743
Casa Toro Automotriz Inc			
Saldo al 31/12/2022	131.349	(130.766)	583
M.P. utilidades año 2023	473		473
M.P. comparación patrimonial		2.513	2.513
Saldo al 31/12/2023	131.822	(128.253)	3.569
Promotec Ltda.			
Saldo al 31/12/2022	858	528	1.386
M.P. utilidades año 2023	565		565
Saldo al 31/12/2023	1.423	528	1.951
Total Subordinadas			
Saldo al 31/12/2022	198.428	(24.760)	173.668
M.P. utilidades año 2023	18.888		18.888
M.P. comparación patrimonial		(8.299)	(8.299)
Saldo al 31/12/2023	217.315	(33.059)	184.256

M.P. Método de participación

8. Estados Financieros

Las siguientes son las cifras de los balances sobre las Compañías que se contabilizan por método de participación patrimonial:

Diciembre 31 de 2024

Filial	Activos	Pasivos	Patrimonio	Resultados
Banco Finandina S.A. BIC	3.784.562	3.377.280	407.282	6.432
CasaToro Automotriz INC	17.908	13.838	4.070	(824)
Finanzauto S.A. BIC	2.234.322	1.593.384	640.938	46.411
Promotec Ltda.	20.389	3.343	17.046	11.417

Diciembre 31 de 2023

Filial	Activos	Pasivos	Patrimonio	Resultados
Banco Finandina S.A. BIC	4.116.293	3.582.117	534.176	55.073
CasaToro Automotriz INC	16.639	11.797	4.842	639
Finanzauto S.A. BIC	2.087.132	1.498.525	588.607	54.299
Promotec Ltda.	21.828	1.920	19.908	5.703

CasaToro S.A. BIC en cumplimiento de lo establecido en las normas legales no presenta Estados Financieros Consolidados en razón a que sus Estados Financieros y de las compañías subsidiarias hacen parte de la consolidación de los Estados Financieros de la Matriz Seissa S.A. y a que sus instrumentos de deuda o patrimonio no se negocian en mercado público

NOTA 13. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

El movimiento de las propiedades planta y equipo fue:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
No depreciables		
Terrenos	29.873	28.559
	29.873	28.559
Depreciables		
Construcciones y edificaciones	24.386	23.393
Maquinaria y equipo	22.554	21.980
Muebles, enseres y equipo oficina	12.738	11.616
Equipo de cómputo y comunicación	3.438	3.838
Flota y equipo de transporte	16.166	17.937
	79.282	78.765
Depreciación acumulada	(34.048)	(31.119)
	75.108	76.204
Valor comercial	75.108	76.204

Al 31 de diciembre de 2024 y 2023 se contabilizó la valorización de propiedades, planta y equipos con base en avalúos técnicos elaborados por firmas especializadas y registradas en la Lonja de Bogotá, y se actualizaron en cumplimiento de las normas. Se encontraban protegidos contra daños por terremoto, incendio, corriente débil y otros riesgos con pólizas de seguros. Adicionalmente, se encontraba libre de restricciones y gravámenes.

Movimiento 2024 y 2023

Costo	2024	Adiciones	Revaluación ORI	Retiros		2023
				Ventas	Dados de baja	
Terrenos	29.873		1.315			28.559
Construcciones y edificaciones	30.174		1.894			28.280
Maquinaria y equipo	22.554	755			181	21.980
Muebles y enseres	12.738	1.260			138	11.616
Equipo cómputo y comunicaciones	3.438	49			449	3.838
Vehículos servicio y demostración	16.166	19.129		20.840	61	17.937
	114.943	21.194	3.209	20.840	830	112.210

8. Estados Financieros

Depreciación Acumulada	2024	Adiciones	Revaluación ORI	Retiros		2023
				Ventas	Dados de baja	
Construcciones y edificaciones	5.788	537	364			4.887
Maquinaria y equipo	18.699	2.573			445	16.571
Muebles y enseres	8.264	738			10	7.535
Equipo cómputo y comunicaciones	3.339	107			82	3.313
Vehículos servicio y demostración	3.746	3.665		3.618		3.699
	39.836	7.620	364	3.618	537	36.006
	75.108					76.204

Movimiento 2023 y 2022

Costo	2023	Adiciones	Revaluación ORI	Retiros		2022
				Ventas	Dados de baja	
Terrenos	28.559		1.643			26.916
Construcciones y edificaciones	28.280		2.828			25.452
Maquinaria y equipo	21.980	1.615				20.366
Muebles y enseres	11.616	1.105				10.511
Equipo cómputo y comunicaciones	3.838	191				3.647
Vehículos servicio y demostración	17.937	24.398		19.548	194	13.280
	112.210	27.309	4.471	19.548	194	100.171

Depreciación Acumulada	2023	Gasto	Reexpresión ORI	Retiros		2022
				Ventas	Dados de baja	
Construcciones y edificaciones	4.887	484	489			3.914
Maquinaria y equipo	16.571	2.139			(491)	13.941
Muebles y enseres	7.535	473			628	7.689
Equipo cómputo y comunicaciones	3.313	100			276	3.489
Vehículos servicio y demostración	3.699	3.308		2.034	18	2.444
	36.006	6.503	489	2.034	430	31.478
	76.204					68.693

NOTA 14. IMPUESTO A LAS GANANCIAS

a. Componentes del impuesto a las ganancias

El gasto por impuesto sobre la renta de los años terminados el 31 de diciembre comprende lo siguiente:

	2024	2023
Impuesto a la ganancia corriente	182	
Impuesto diferido a la ganancia	114	1.682
Total impuesto a las ganancias	296	1.682

b. La conciliación de la tasa del impuesto de acuerdo con las disposiciones tributarias y tasa efectiva:

Las disposiciones fiscales vigentes aplicables a la Compañía establecen que en Colombia:

- i. La tarifa de impuesto sobre la renta es del 35%.
- ii. El impuesto por ganancia ocasional está gravado a la tarifa del 15%.

De acuerdo con el literal (c) del párrafo 81 de la NIC 12 el siguiente es el detalle de la conciliación entre el total de gasto de impuesto a las ganancias calculado a las tarifas tributarias vigentes y el gasto de impuesto efectivamente registrado en los resultados del periodo para los periodos terminados el 31 de diciembre de 2024 y 2023.

8. Estados Financieros

Reconciliación de la tasa efectiva

La conciliación entre la tasa impositiva aplicada, la tasa efectiva y la composición del gasto por impuesto es la siguiente:

	2024	2023
Resultado antes de impuestos	10.560	12.147
Gasto impuesto renta 35%	3.696	4.252
Ingresos no gravados	(17.696)	(13.545)
Gastos no deducibles	15.446	7.385
Otras deducciones, neto	522	435
Compensación pérdida fiscal	(1.366)	
Impuesto sobre la renta	603	
Descuento tributario	420	
Impuesto a las ganancias	183	
Impuesto a las ganancias diferido	114	1.682
Total impuesto a las ganancias	296	1.682
Tasa efectiva	2,8%	13,8%



c. Estimación y cálculo de la tasa de tributación según metodología del Banco Mundial:

TASA IMPOSITIVA DE TRIBUTACIÓN

La Compañía realiza el cálculo de la tasa de tributación, incluyendo impuestos y contribuciones efectivamente pagados durante el año correspondiente, la cual se estima a continuación:

	2024	2023
Impuesto de renta y complementarios	182	
Industria y comercio	10.426	11.341
Impuesto a las ventas	177	170
Impuesto de vehículos	211	188
Gravamen a los movimientos financieros	2.094	2.421
Impuesto al consumo	39	38
Contribución Supersociedades	130	87
Otros	236	204
Total impuestos	13.495	14.449
Utilidades sin impuestos y contribuciones	24.056	26.597
Tasa impositiva sin parafiscales y seguridad social	56,1%	54,3%
	2024	2023
Parafiscales	2.982	3.541
Seguridad social	8.438	10.189
Total parafiscales y seguridad social	11.459	13.730
Total	24.954	28.180
Utilidad antes de impuestos y contribuciones	49.010	54.776
Tasa Impositiva con parafiscales, seguridad social e impuestos	78,5%	77,8%

d. Pérdidas fiscales y excesos de renta presuntiva:

En la renta del año 2024 se compensará el saldo pendiente de pérdidas fiscales.

e. Impuestos diferidos por tipo de diferencia temporaria:

Las diferencias entre el valor en libros de los activos y pasivos y las bases fiscales de los mismos dan lugar a las siguientes diferencias que generan impuestos diferidos, calculados y registrados en los años terminados el 31 de diciembre de 2024 y 2023, con base en las tasas tributarias vigentes referentes para los años en los cuales dichas diferencias temporarias se reviertan.

8. Estados Financieros

A continuación, se muestra el movimiento y detalle de las diferencias temporarias al 31 de diciembre de 2024 y 2023:

	Impuestos diferidos activos y pasivos						
	Al 31 de diciembre de 2022	Efecto a resultados	Abonado a ORI	Al 31 de diciembre de 2023	Efecto a resultados	Abonado a ORI	Al 31 de diciembre de 2024
Impuestos diferidos activos							
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.426	(583)		843	(718)		125
Derechos de uso	1.099	(1.099)			604		604
Subtotal	2.525	(1.682)		843	(114)		729
Impuestos diferidos pasivos							
Propiedad, planta y equipo	2.645		572	3.217		257	3.474
Subtotal	2.645		572	3.217		257	3.474

f. Activos por impuestos corrientes

	2024	2023
Impuesto corriente	183	
Menos autorretenciones	17.333	19.063
Menos retenciones a favor	1.436	1.318
Saldo a favor por impuesto de renta y complementarios	18.585	20.382

g. Incertidumbre en posiciones tributarias abiertas

Se han analizado las posiciones tributarias adoptadas en las declaraciones aun sujetas a revisión por parte de las autoridades tributarias con el fin de identificar incertidumbres asociadas a diferencias con la administración de impuestos. De acuerdo con la evaluación efectuada, no se han identificado hechos que deban ser revelados bajo este concepto.

h. Precios de transferencia

En atención a lo previsto en las leyes 788 de 2002 y 863 de 2003, la Compañía preparo un estudio de precios de transferencia sobre operaciones con vinculados económicos durante 2023. El estudio no dio lugar a ajustes que afectaran los ingresos, costos y gastos fiscales de la Compañía. El estudio de precios de transferencia de 2024 se encuentra en proceso de preparación, dentro de los términos establecidos y no se anticipan cambios significativos en relación con el del año anterior.

i. Impuesto de renta adicional (Tasa mínima de tributación)

En cumplimiento con lo establecido en el parágrafo 6 del artículo 240 del Estatuto Tributario, se efectuó el cálculo de la Tasa de Tributación Depurada del Grupo (TTDG) para el año 2024, cuyo resultado fue superior al 15% del señalado en la norma y por tanto no dio lugar a ningún reconocimiento adicional del gasto por impuesto de renta corriente.

NOTA 15. OBLIGACIONES FINANCIERAS

Las obligaciones financieras comprendían:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Obligaciones con bancos nacionales	127.589	265.737
Contratos derechos de uso	73.199	65.816
Total obligaciones financieras	200.788	331.553
Menos – parte a largo plazo	104.151	180.735
Obligaciones a corto plazo	96.636	150.818

Las obligaciones financieras son negociadas con entidades financieras reconocidas y vigiladas por la Superintendencia Financiera.

8. Estados Financieros

NOTA 16. ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Los acreedores comerciales y otras cuentas por pagar comprendían:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Proveedores		
Nacionales	1.418	8.730
Del exterior	70.901	52.129
Costos y gastos por pagar	11.403	18.727
Acreedores varios	880	880
Obligaciones a corto plazo	84.602	80.466

NOTA 17. BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

Los beneficios a empleados corresponden a las prestaciones de ley que serán pagadas en el año 2025.

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Cesantías	4.434	4.289
Intereses sobre cesantías	515	501
Vacaciones	3.100	3.119
Salarios por pagar	3.882	3.801
Retenciones y aportes de nómina	55	100
Obligaciones laborales corrientes	11.985	11.811
Pensiones de jubilación	1.768	1.743

El cálculo actuarial pensional registrado está totalmente amortizado y fue actualizado en el año 2025.

NOTA 18. OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS

El saldo de otros pasivos al 31 de diciembre comprendía:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Anticipos y avances recibidos (1)	33.259	20.744
Ingresos recibidos para terceros		566
Impuesto de industria y comercio	6.336	6.382
Impuesto a las ventas y consumo	16.397	11.966
Retención en la fuente, IVA e ICA retenido	2.252	3.165
Para contingencias	7.206	7.178
Diversos	150	150
	65.600	50.150

(1) Son anticipos recibidos de clientes para negocios futuros

NOTA 19. RESERVA LEGAL Y OCASIONAL

Las reservas ascienden al cierre:

	A 31 de diciembre de	
	2024	2023
Reserva legal	9.826	9.826
Para protección de activos	96.298	104.720
Para donaciones	600	2.079
Para proyectos de desarrollo sostenibles	1.754	275
Revalorización del patrimonio	1.146	1.146
	109.623	118.046

La Compañía está obligada a apropiarse como reserva legal el 10% de sus ganancias netas anuales, hasta que el saldo de esta reserva sea equivalente al 50% del capital suscrito. Al 31 de diciembre de 2024, el valor de la reserva legal asciende a \$9.826 millones.

La reserva no es distributable antes de la liquidación de la Compañía, pero debe utilizarse para absorber o reducir pérdidas netas anuales. Son de libre disponibilidad por la Asamblea General de Accionistas las apropiaciones hechas en exceso del 50% antes mencionado.

8. Estados Financieros

NOTA 20. INGRESOS OPERACIONALES

Al cierre del ejercicio el detalle es el siguiente:

	2024	2023
Ventas de:		
Vehículos y maquinaria	1.008.822	1.090.730
Repuestos	224.959	242.085
Servicios	43.442	42.484
Comisiones, arrendamientos, honorarios y servicios	24.485	26.595
Bonificaciones y apoyos	14.424	16.221
	1.316.132	1.418.114

NOTA 21. COSTOS DE VENTAS

El costo de ventas del período comprendía:

	2024	2023
Vehículos y maquinaria	913.021	980.853
Repuestos	166.131	183.790
Servicios	21.078	22.381
	1.100.231	1.187.024



NOTA 22. OTROS INGRESOS, NETOS

Los otros ingresos del período fueron:

	2024	2023
Ingresos		
Recuperaciones	9.636	7.255
Indemnizaciones	597	458
Utilidad en venta de activos	2.189	3.003
Diversos	949	1.332
Servicios	171	4
	13.543	12.053
Egresos		
Pérdida en venta y retiro de bienes	656	487
Costos y gastos de ejercicios anteriores	445	32
Diversos	79	160
	1.180	679
	12.363	11.374

NOTA 23. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Los gastos de administración del periodo fueron:

	2024	2023
Gastos de personal	17.499	16.044
Depreciaciones	550	499
Impuestos	549	515
Honorarios	231	581
Gastos de viaje	226	239
Contribuciones y afiliaciones	130	87
Servicios	46	7
Comisiones	26	22
Mantenimiento y reparaciones	21	2
Transportes fletes y acarreos	3	
Gastos legales	2	6
Papelería		1
Propaganda y publicidad		3
Diversos	95	32
TOTAL	19.377	18.035

8. Estados Financieros

NOTA 24. GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN

Se generaron los siguientes gastos de comercialización en el periodo:

	2024	2023
Gastos de personal	71.691	71.963
Depreciación derechos de uso	17.979	19.880
Impuestos	12.782	13.997
Amortizaciones	10.422	4.462
Depreciaciones	7.070	6.004
Arrendamientos	6.570	5.867
Transportes fletes y acarreos	5.947	5.837
Propaganda y publicidad	4.786	4.824
Servicios públicos	4.604	4.256
Vigilancia	3.445	3.265
Servicios diversos	2.600	2.140
Mantenimiento y reparaciones	2.600	2.805
Honorarios	2.523	2.427
Matrículas y traspasos	2.434	3.678
Gastos de entrega	2.198	2.073
Gastos de viaje	1.807	2.375
Comisiones	1.786	4.683
Seguros	1.748	1.389
Ferias y exposiciones	1.655	1.551
Gastos legales	1.150	1.084
Combustibles y lubricantes	815	924
Aseo y cafetería	685	644
Temporales	642	2.050
Almacenamiento	544	557
Contribuciones y afiliaciones	386	334
Papelería	313	395
Diversos	7.263	6.352
TOTAL	176.446	175.816

NOTA 25. PROVISIONES, NETAS

Las provisiones registradas en el periodo son:

	2024	2023
Deterioro		
Deudores	7.654	11.912
Inventarios	19.769	18.785
Recuperación deterioro de inventarios y cartera	(26.250)	(19.262)
	1.173	11.436

NOTA 26. COSTO FINANCIERO NETO

Se generaron los siguientes ingresos y gastos financieros en el periodo:

	2024	2023
Ingresos Financieros		
Intereses	2.672	4.646
Diferencia en cambio	2.667	1.524
	5.339	6.170
Egresos Financieros		
Intereses	27.239	39.065
Intereses derechos de uso	6.527	2.466
Comisiones	1.903	2.087
Diferencia en cambio	3.968	6.135
Descuentos comerciales condicionados	465	331
Gastos bancarios	21	3
	40.124	50.086
	(34.785)	(43.917)

8. Estados Financieros

NOTA 27. PARTES RELACIONADAS

Los siguientes son los saldos o transacciones con partes relacionadas

Nombre		2024			
		Activos	Pasivos	Ingresos	Egresos
Bonaparte S.A.S.	V	1.849	32	6.745	1.416
Bellpi S.A.S.	V	5	2.322	72	273
Seissa S.A.	A				(0)
Motores y Máquinas S.A. BIC	A	338	139	824	972
Inverinmobiliarias S.A.S.	A	9.999	102		9.834
Incomercio S.A.S.	V	423	34	474	18
CasaToro Rental S.A.S	V	4.141	2	12.941	37
Equirent S.A.	V	144		34	6.540
Equirent Blindados Ltda.	V		1	9	111
Equirent vehículos y maquinaria S.A.S.	V	579	1.957	11.907	2.672
Promotec Ltda.	V	373	28	1.494	136
Promocomercio S.A.S.	V	33		(15.538)	
Finanzauto S.A. BIC	V	1.800	446	3.596	43
Banco Finandina S.A. BIC	V	1.364	548	7.093	121

Nombre		2023			
		Activos	Pasivos	Ingresos	Egresos
Bonaparte S.A.S.	V	6.739	11	3.629	4.846
Bellpi S.A.S.	V	72		294	264
Seissa S.A.	A	109	71		60
Motores y Máquinas S.A. BIC	A	28.426	352	1.433	391
Inverinmobiliarias S.A.S.	A	11.051	663		11.331
Incomercio S.A.S.	V	14	731	0	2
CasaToro Rental S.A.S	V	2.597		11.581	0
Equirent S.A.	V	85	1.799	38	7.526
Equirent Blindados Ltda.	V	1	11	6	93
Equirent vehículos y maquinaria S.A.S.	V	8.892	3.441	21.309	2.402
Promotec Ltda.	V	86	72	1.483	474
Promocomercio S.A.S.	V	26.892		22.941	
Finanzauto S.A. BIC	V	7.397	45	4.865	
Banco Finandina S.A. BIC	V	1.785	2.592	10.204	76

V: vinculada
A: accionista

Durante el año terminado en 31 de diciembre de 2024 no hubo entre la Compañía y sus accionistas:

1. Servicios gratuitos
2. Operaciones cuyas características difieran de las realizadas con terceros
3. Ninguna de las consideradas como restringidas en el artículo 3° de la ley 45 de 1990

Operaciones con Directores y Administradores

En el año 2024, no hubo entre la compañía, los directores y administradores:

1. Préstamos sin intereses y contraprestación alguna, o servicios o asesorías sin costos
2. Préstamos que impliquen para el mutuario una obligación que no corresponde a la esencia o naturaleza del contrato de mutuo
3. Operaciones cuyas características difieran de las realizadas con terceros

NOTA 28. CONTINGENCIAS Y HECHOS POSTERIORES

A la fecha de elaboración de este informe, no se conocen hechos económicos ocurridos durante el periodo o con posterioridad a la fecha de corte que puedan afectar la estructura y situación financiera o las perspectivas de la Compañía con efecto sobre sus estados financieros.

9

Índice GRI.





ÍNDICE GRI

Título	Subtítulo	Indicadores GRI obligatorios	Indicadores GRI materiales	Indicadores SASB	PAGINA				
Contenido		102-55 Índice de contenido GRI			3				
1. Mensaje del Representante Legal		102- Nombre de la Organización 102-14 Declaración del máximo responsable de la toma de decisiones de la organización 102-15 Principales impactos, riesgos y o			6				
2. Sobre este informe		2-2 Entidades incluidas en los informes de sostenibilidad de la organización			10				
		2-3 Periodo objeto del informe, frecuencia y punto de contacto			10				
		2-4 Actualización de la información			10				
		2-5 Verificación Externa			10				
		2-14 Función del máximo órgano de gobierno en la presentación de informes de sostenibilidad			10				
	2.1. Estudio de Materialidad de Impacto		102-48 Reexpresiones de información 102-49 Cambios en la elaboración de informes 102-50 Periodo objeto del informe 102-51 Fecha del último informe 102-52 Ciclo de elaboración de informes 102-53 Punto de contacto para preguntas sobre el informe 102-54 Declaración de elaboración del informe de conformidad con los estándares GRI			10			
			3-3 Enfoque de gestión general de la materialidad			11			
			2.2. Grupos de interés				102-21 Consulta a grupos de interés sobre temas económicos, ambientales y sociales 102-40 Lista de grupos de interés 102-42 Identificación y selección de grupos de interés 102-43 Enfoque para la participación de los grupos de interés 102-44 Asuntos de mayor interés		13
							3-3 Enfoque de gestión general de la materialidad		
							102-21 Consulta a grupos de interés sobre temas económicos, ambientales y sociales 102-40 Lista de grupos de interés 102-42 Identificación y selección de grupos de interés 102-43 Enfoque para la participación de los grupos de interés 102-44 Asuntos de mayor interés		

Título	Subtítulo	Indicadores GRI obligatorios	Indicadores GRI materiales	Indicadores SASB	PACINA
3. Rentabilidad	3.1. Principales indicadores del desempeño financiero 3.2. Hitos estratégicos de las unidades de negocio	103-1 Explicación del tema material "Solidez Financiera"	103-1 Explicación del tema material "Solidez Financiera" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Solidez Financiera" y sus componentes 103-3 Evaluación del enfoque de gestión "Solidez Financiera" 201-1 Valor económico directo generado y distribuido 201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades 202-20 Responsabilidad a nivel ejecutivo de temas económicos, ambientales y sociales		17-39
		103-2 Enfoque de gestión del tema material "Solidez Financiera" y sus componentes		TR-AU-000.B Número de vehículos vendidos	17
		103-3 Evaluación del enfoque de gestión "Solidez Financiera"		CG-MR-000.A Número de: (1) ubicaciones de venta al por menor y (2) centros de distribución	19-39
		201-1 Valor económico directo generado y distribuido		CG-MR-000.A Número de: (1) ubicaciones de venta al por menor y (2) centros de distribución	19-39,51
		201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades		TR-AU-410a.2 Número de (1) vehículos de cero emisiones (ZEV), (2) vehículos híbridos y (3) vehículos híbridos enchufables vendidos	19-39
		202-20 Responsabilidad a nivel ejecutivo de temas económicos, ambientales y sociales		GRI 3-3 c Políticas o compromisos en relación con la temática "Portafolio Sostenible"	19-39
				GRI 3-3 d.Describir las medidas adoptadas para gestionar el tema y los impactos asociados, lo que incluye: i. Las medidas adoptadas para prevenir o mitigar impactos negativos potenciales;	19-39
				ii. Las medidas adoptadas para abordar los impactos negativos potenciales, incluidas las medidas para facilitar o colaborar en su remediación;	19-39
				iii. Las medidas adoptadas para gestionar los impactos negativos reales y potenciales,	19-39
				3-3 e.Presentar la siguiente información sobre el seguimiento de la eficacia de las medidas adoptadas: i. Procesos usados para hacer un seguimiento de la eficacia de las medidas	19-39
		ii. Metas, objetivos e indicadores usados para evaluar el progreso	19-39		
		iii. La eficacia de las medidas, incluido el avance hacia la consecución de las metas y los objetivos	19-39		
		iv. Lecciones aprendidas y cómo se han incorporado a las políticas y los procedimientos operativos de la organización	19-39		
		GRI 3-3 f.Describir cómo la participación de los grupos de interés ha influido en las medidas adoptadas (3-3-d) y cómo ha informado si estas han sido efectivas (3-3-e)	19-39		
		3.3. Innovación y Transformación digital	3-3 Gestión de la temática "Gestión de la innovación"		40-43
			GRI 3-3 c Describir sus políticas o compromisos en relación con la temática "Gestión de la Innovación"		40-43
			GRI 3-3 d.Describir las medidas adoptadas para gestionar el tema y los impactos asociados, lo que incluye: i. Las medidas adoptadas para prevenir o mitigar impactos negativos potenciales;		40-43
			ii. Las medidas adoptadas para abordar los impactos negativos potenciales, incluidas las medidas para facilitar o colaborar en su remediación;		40-43
			iii. Las medidas adoptadas para gestionar los impactos negativos reales y potenciales,		40-43
	3-3 e.Presentar la siguiente información sobre el seguimiento de la eficacia de las medidas adoptadas: i. Procesos usados para hacer un seguimiento de la eficacia de las medidas			40-43	
	ii. Metas, objetivos e indicadores usados para evaluar el progreso			40-43	
	iii. La eficacia de las medidas, incluido el avance hacia la consecución de las metas y los objetivos			40-43	
	iv. Lecciones aprendidas y cómo se han incorporado a las políticas y los procedimientos operativos de la organización			40-43	
	3-3 f.Describir cómo la participación de los grupos de interés ha influido en las medidas adoptadas (3-3-d) y cómo ha informado si estas han sido efectivas (3-3-e)		40-43		

Titulo	Subtítulo	Indicadores GRI obligatorios	Indicadores GRI materiales	Indicadores SASB	PAGINA
4. Información corporativa		102-16 Valores, principios, estándares y normas de la Organización 3-3, 2-1, 2-2, 2-6, 2-23 a 2-29	102-12 Iniciativas	H-001	46-47
	4.1. Nuestra historia	102-12 Iniciativas 102-13 Afiliaciones, certificaciones y reconocimientos, hitos en sostenibilidad	102-12 Iniciativas 102-13 Afiliaciones, certificaciones y reconocimientos, hitos en sostenibilidad		49-50
	4.2. Presencia	102- Ubicación de la sede 102-4 Ubicación de las operaciones			17-39, 51
	4.3. Marcas representadas	102-2 Actividades marcas y productos			51
	4.4. Objetivos de desarrollo sostenible 2030	102-15 Principales impactos, riesgos y oportunidades	102-15 Principales impactos, riesgos y oportunidades		52-56
	4.5. Estrategia ESG	102-15 Principales impactos, riesgos y oportunidades	102-15 Principales impactos, riesgos y oportunidades		56-61
5. Gobierno	5.1. Junta Directiva	102-18 Estructura de gobierno 102-19 Delegación de autoridad 102-22 Composición del máximo órgano de gobierno y sus comités 102-23 Presidente del máximo órgano de gobierno 102-24 Nominación y selección del máximo órgano de gobierno 102-25 Conflictos de interés 102-26 Función del máximo órgano de gobierno en la selección de objetivos, valores y estrategia 102-27 Conocimientos colectivos del máximo órgano de gobierno 102-28 Evaluación de desempeño del máximo órgano social 102-29 Identificación y gestión de impactos económicos, ambientales y sociales 102-31 Revisión de temas económicos, ambientales y sociales 102-32 Función dle máximo órgano en la elaboración de informes de gestión 102-33 Comunicación de preocupaciones críticas 102-34 Naturaleza y número total de preocupaciones críticas	102-18 Estructura de gobierno 102-19 Delegación de autoridad 102-22 Composición del máximo órgano de gobierno y sus comités 102-23 Presidente del máximo órgano de gobierno 102-24 Nominación y selección del máximo órgano de gobierno 102-25 Conflictos de interés 102-26 Función del máximo órgano de gobierno en la selección de objetivos, valores y estrategia 102-27 Conocimientos colectivos del máximo órgano de gobierno 102-28 Evaluación de desempeño del máximo órgano social 102-29 Identificación y gestión de impactos económicos, ambientales y sociales 102-31 Revisión de temas económicos, ambientales y sociales 102-32 Función dle máximo órgano en la elaboración de informes de gestión 102-33 Comunicación de preocupaciones críticas 102-34 Naturaleza y número total de preocupaciones críticas		64-70
	5.2. Gestión integral de riesgos	102-30 Eficacia de los procesos de gestión del riesgo 206-1 Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal y las prácticas monopólicas y contra la libre competencia	102-30 Eficacia de los procesos de gestión del riesgo		70-71
	5.2.1. Ética y Transparencia	102-17 Mecanismos de asesoramiento y preocupaciones sobre ética	102-17 Mecanismos de asesoramiento y preocupaciones sobre ética		72
	5.2.2. Anticorrupción	205-1 Operaciones evaluadas para riesgos relacionados con la corrupción 205- Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción 205-3 Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas	205-1 Operaciones evaluadas para riesgos relacionados con la corrupción 205- Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción 205-3 Casos de corrupción confirmados y medidas tomadas		72
	5.2.3. Derechos humanos	412-1 Operaciones sometidas a evaluaciones de impacto sobre DD.HH.ación de empleados en políticas o procedimientos sobre derechos humanos 412-3 Acuerdos y contratos de inversión significativos con cláusulas sobre DD.HH.	103-1 Explicación del tema material "Derechos Humanos" y su alcance 103-2 Enfoque de gestión "Derechos Huma"Derechos Humanos" 307-1 Cumplimiento de la legislación y normativa ambiental		73

Título	Subtítulo	Indicadores GRI obligatorios	Indicadores GRI materiales	Indicadores SASB	PAGINA
6. Planeta	6.1. Cambio Climático	103-1 Explicación del tema material "Cambio Climático" y su alcance 103-2 Enfoque de gestión "Cambio Climático" y sus componentes 103-3 Evaluación del enfoque de gestión "Cambio Climático" 307-1 Cumplimiento de la legislación y normativa ambiental	103-1 Explicación del tema material "Cambio Climático" y su alcance 103-2 Enfoque de gestión "Cambio Climático" y sus componentes 103-3 Evaluación del enfoque de gestión "Cambio Climático" 307-1 Cumplimiento de la legislación y normativa ambiental		81
	6.1.1. Portafolio Sostenible	103-1 Explicación del tema material "Portafolio Sostenible" y su alcance 103-2 Enfoque de gestión "Portafolio Sostenible" y sus componentes 103-3 Evaluación del enfoque de gestión "Portafolio Sostenible"	103-1 Explicación del tema material "Portafolio Sostenible" y "Ciudades Sostenibles" su alcance 103-2 Enfoque de gestión "Portafolio Sostenible" y "Ciudades Sostenibles" sus componentes 103-3 Evaluación del enfoque de gestión "Portafolio Sostenible" y "Ciudades Sostenibles"		82
	6.1.2. Gestión de la energía y emisiones	305-1 Emisiones directas de GEI (alcance 1 y 2) 305-2 Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 3) 305-4 Intensidad de las emisiones GEI 305-5 Reducción de las emisiones GEI 302-1 Consumo energético dentro de la organización 302-2 Consumo energético fuera de la organización 302-3 Intensidad energética	103-1 Explicación del tema material "Gestión de la Energía" y "Gestión de emisiones"	"CG-MR-130a.1 (1) Total de energía consumida, (2) porcentaje de electricidad de la red, (3) porcentaje de renovables"	83-84, 90
	6.1.3. Mitigación y Compensación		103-2 Enfoque de gestión del tema material "Gestión de la Energía" y "Gestión de emisiones" y sus componentes 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Gestión de la Energía" y "Gestión de emisiones"		85-87
	6.2. Economía circular		103-1 Explicación del tema material "Economía Circular" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Economía Circular" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Economía Circular"		86-87
	6.2.1. Gestión del agua	303-1 Interacción con el agua como recurso compartido 303-2 Gestión de los impactos relacionados con los vertidos de agua 303-3 Extracción de agua 303-4 Vertidos de agua 303-5 Consumo de agua	103-1 Explicación del tema material "Gestión del agua" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Gestión del agua" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Gestión del agua"		88-89
	6.2.2. Gestión de residuos	306-1 Generación de residuos e impactos significativos relacionados con los residuos 306-2 Gestión de impactos significativos relacionados con los residuos 306-3 Residuos generados 306-4 Residuos no destinados a eliminación 306-5 Residuos destinados a eliminación	103-1 Explicación del tema material "Gestión de residuos" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Gestión de residuos" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Gestión de residuos"		91

Título	Subtítulo	Indicadores GRI obligatorios	Indicadores GRI materiales	Indicadores SASB	PAGINA
7. Personas	7.1. Clientes	418-1 Reclamaciones fundamentales relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	103-1 Explicación del tema material "Experiencia del cliente" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Experiencia del cliente" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Experiencia del cliente"		96-100
	7.1.1. Experiencia del cliente		103-1 Explicación del tema material "Experiencia del cliente" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Experiencia del cliente" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Experiencia del cliente"		96-100
	7.1.2. Mercadeo responsable	417-1 Casos de incumplimiento relacionados con la información 417-3 Casos de incumplimiento relacionados con comunicaciones y mercadeo			100
	7.1.3. Fomento de habilidades de sostenibilidad				100
	7.2. Colaboradores	401-1 Nuevas contrataciones de empleados y rotación de personal 401-2 Prestaciones para los empleados de tiempo completo que no se otorgan a los empleados de tiempo parcial o temporales 401-3 Permiso parental 405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados 404-1 Media de horas de formación por año 404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición 404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas del desempeño y desarrollo profesional	103-1 Explicación del tema material "Empleo de calidad como proyecto de vida" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Empleo de calidad como proyecto de vida" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Empleo de calidad como proyecto de vida" 405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados	CG-MR-310a. 1 1) Salario medio por hora y 2) porcentaje de empleados de tienda que ganan el salario mínimo, por región. TR-AU-310 a.2 Número de interrupciones del trabajo, total de días de inactividad TR-AU-310a.1 Porcentaje de la fuerza laboral activa cubierta por los convenios colectivos de trabajo	101-105
	7.3. Seguridad y Salud en el Trabajo	403-1 Sistema de gestión y Salud en el Trabajo 403-2 Identificación de peligros, evaluación de riesgos e investigación de incidentes 403-3 Servicios de salud en el trabajo	103-1 Explicación del tema material "Seguridad y Salud en el Trabajo" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Seguridad y Salud en el Trabajo" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Seguridad y Salud en el Trabajo"		104-105
7.4. Voluntariado corporativo	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones de impacto y programas de desarrollo 413-2 Operaciones con impactos significativos negativos (reales y potenciales) en las comunidades locales	103-1 Explicación del tema material "Responsabilidad y Acción Social" 103-2 Enfoque de gestión del tema material "Responsabilidad y Acción Social" 103-3 Evaluación del enfoque de gestión del tema material "Responsabilidad y Acción Social"		106-111	
8. Estados Financieros		207-2 Gobernanza fiscal, control y gestión 207-3 Participación de grupos de interés y gestión de inquietudes en materia fiscal 207-4 Presentación de informes por país 201-1 Valor económico directo generado y distribuido			114-165





¡UN PROPÓSITO QUE
NOS MUEVE!





CasaToro

1934
2024
AÑOS
CONSTRUYENDO
CONFIANZA