

**INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE ROAD TRACK
ECUADOR CIA. LTDA. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

Señores Accionistas.-

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias vigentes, presento ante ustedes el informe de las actividades de la empresa ROAD TRACK ECUADOR CIA. LTDA. correspondiente al ejercicio económico del año 2.014.

ASPECTOS GENERALES.-

Durante el año 2.014, la compañía avanzó con éxito en los objetivos previstos para este período

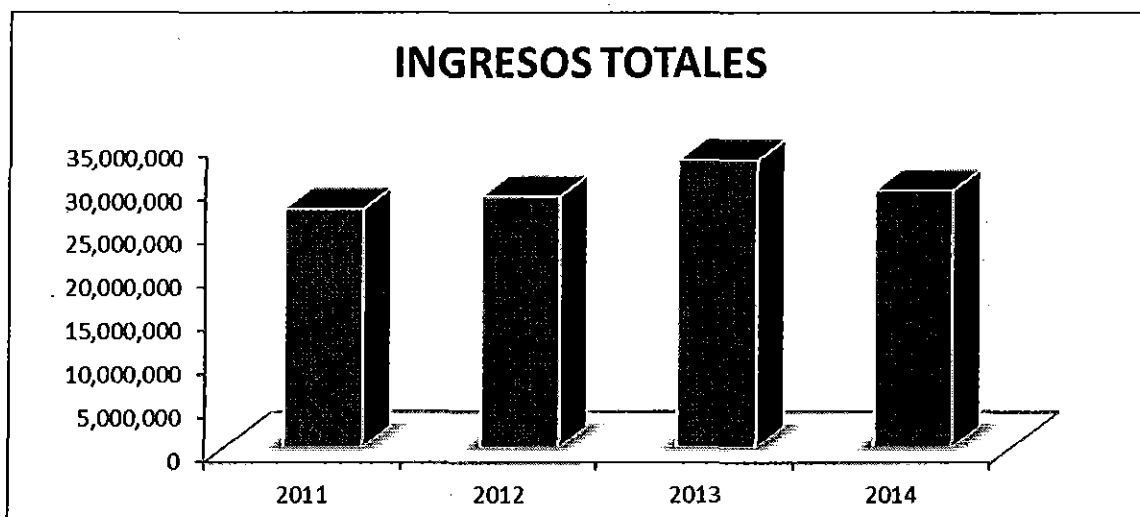
A continuación se exponen los más importantes logros alcanzados en el año:

- En el año 2014 se produjo un incremento importante de las ventas a través del canal OEM. El crecimiento de este segmento fue de 23% frente al año 2013. Actualmente este canal constituye el 29% de los ingresos totales de la Compañía
- También logramos un crecimiento importante a nivel de tasa de utilización de nuestro producto tanto a través de call center como a través de la WEB. Así mismo, en nuestra APP lanzada a finales del año 2.013, se registraron alrededor de 600.000 nuevas interacciones con nuestros usuarios.
- Adicionalmente para el canal de venta de renovaciones registramos en el año 2014 un incremento de ingresos de 9% versus el año 2013, debido a la implementación efectiva de estrategias comerciales de mercadeo y promoción. Realizamos varios acuerdos comerciales con financieras. En el número de unidades vendidas logramos un incremento de 17.5% frente al año 2013.
- Se realizó con éxito la auditoría de Re-certificación corporativa ISO TS 16949 en el mes de Mayo de 2014
- En el área de producción se realizó un rediseño en las estaciones del proceso productivo. Se realizaron inversiones en la compra de herramental para mejorar el proceso de atornillado, se balancearon las líneas con lo que se alcanzó un incremento de la producción de 7% de nuestros dispositivos. Adicionalmente, se realizó una optimización de recursos para el desempeño del área de Diagnóstico & Reprocesos, estableciendo un control de la planificación del trabajo semanal del área en base a metas u objetivos semanales.

- Roadtrack Ecuador mantuvo la certificación de todas las herramientas del QSB en el año 2014.
- El call center de atención a clientes Chevrolet consolidó su operación, atendiendo 803.000 llamadas de nuestros clientes durante el año 2014, un crecimiento de 10% versus el año anterior. Al finalizar el año 2014 contabilizamos un total de 95.000 clientes con servicio activo.
- Roadtrack Ecuador alcanzó en el CISAT (Índice de Satisfacción del cliente final) una calificación promedio anual en el top box de 85% .(Incremento de 3 puntos versus el 2013) Esto quiere decir que el 85% de los clientes que utilizaron el servicio Chevystar se encuentran "totalmente satisfechos" con la atención brindada por nuestro Contact Center.
- Durante el año 2014 realizamos varias inversiones a nivel de infraestructura y licenciamiento con la finalidad de implementación de nuevas tecnologías que permitan una optimización del funcionamiento de nuestras plataformas de call center. Se realizó la compra de servidores adecuados para la implementación, trabajos de repotenciación del sistema eléctrico y tierra del edificio y capacitaciones especializadas en el área de telefonía.
- Realizamos la implementación de un aplicativo que permite la realización de pruebas remotas de nuestros equipos lo que nos permitió mejorar la productividad de nuestros técnicos en el campo como también obtener una mejora de los niveles de servicio en nuestro call center técnico. Se llevó a cabo una reingeniería de procesos para lograr una optimización del recurso humano en toda la Empresa .
- En la parte de Recursos Humanos se realizó la implementación de un plan completo con la finalidad de reforzar el sistema de seguridad Industrial de la empresa para lo cual se implementó un sistema de auditorías internas, y se realizaron una serie de actividades entre las mas importantes: mejora del sistema contra incendios aumentando lámparas de emergencia, luces estroboscópicas, pulsadores en toda la empresa, renovación y aprobación del Comité de Seguridad y Salud Ocupacional en Quito y Guayaquil, realización de un nuevo Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional para enviarlo al Ministerio en el 2015, medición de Riesgos Ergonómicos, Físicos, Mecánicos y Psicosociales, entre otros

ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.-

Podemos observar que durante el año 2014 la empresa disminuyó sus ingresos por ventas de hardware y servicios en US\$3.513.848 que equivale a un 10% menos respecto del año 2013. Este decremento se produce básicamente por una disminución de ventas de la línea After Market , especialmente a vehículos de clientes flotistas .



La evolución económica de Road Track Ecuador Cía Ltda. la reflejamos periódicamente a continuación con los principales rubros de resultados:

	2011	2012	2013	2014
EXPORTACION	1,777,852	917,896	2,327,019	1,263,603
OTROS EXPORTACION	69,281	45,907	1,089,218	-1,586
HARDWARE NACIONAL	17,675,318	19,058,113	18,573,664	15,997,683
SERVICIOS NACIONAL	7,808,415	8,752,259	10,957,400	12,173,753
TOTAL INGRESOS	27,330,866	28,774,174	32,947,300	29,433,453
MARGEN BRUTO	3,520,672	3,659,323	5,600,497	4,678,181
MARGEN OPERATIVO	1,194,716	1,224,661	1,400,260	1,392,128
RESULTADO NETO	1,100,237	1,277,000	1,400,260	1,175,622

Como podemos observar, tenemos un decremento del 1% en el margen de utilidad bruta en el año 2014 versus el 2013.

El margen de operación en el 2014 fue de 5% respecto a las ventas totales , con un incremento de 1% versus el año 2013

Finalizamos el año 2014 con un resultado neto positivo de \$ 1,175,622

Condiciones Financieras.-

1.- El capital de trabajo tiene un valor positivo de US \$ 8,384,137.
(US \$10,520,292 - US \$ 2,136,155) lo que nos indica que la Empresa tiene la liquidez necesaria para cumplir sus obligaciones de corto plazo.

2.-De igual manera el índice de liquidez de 4.92, es muy aceptable para los índices que se manejan dentro del sector.

3.-En nuestra cartera de clientes de US \$ 3,824,153. no existe ninguna contingencia de cobrabilidad.

OPERACIÓN.-

Durante el año 2014 la compañía recuperó 524 vehículos. El incremento de robos durante el año fue muy importante, se realizaron varias actividades tendientes a mantener el porcentaje de recuperación entre ellas operativos conjuntos con la policía nacional, campañas de capacitación para los usuarios finales, refuerzo en la investigación de casos, etc.

El nivel de recuperación al finalizar el año se mantuvo sobre el 91%

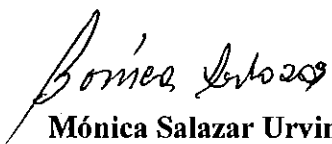
Tomando en cuenta que nuestro contrato con GM contempla un porcentaje mínimo de efectividad de 90%, nuestro resultado se encuentra por encima de este requerimiento, lo que refuerza nuestra buena imagen, y aumenta la credibilidad y confianza del cliente hacia nuestro producto.

Quiero aprovechar la oportunidad para expresar mi agradecimiento al Directorio de ROAD TRACK ECUADOR CIA. LTDA., a todos sus ejecutivos y empleados, por el permanente apoyo brindado, y especialmente a Ustedes, señores accionistas, por su confianza.

Dejo a consideración de la Junta el informe presentado.

Quito, 30 de Marzo de 2015

Atentamente,



Mónica Salazar Urvina
Gerente General
Road Track Ecuador Cía. Ltda.