

**INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE ROAD TRACK
ECUADOR S.A. 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 S.A. correspondiente al ejercicio económico del año 2.018.

ASPECTOS GENERALES.-

Durante el año 2.018, la compañía avanzó con éxito en los objetivos previstos para este período

A continuación se exponen los puntos más relevantes ocurridos en el año:

- El mercado automotriz creció de una manera importante durante el año 2018. Al finalizar el año, la Industria registró ventas por 137.600 unidades versus 105.000 reportadas en el año 2017. Es decir un incremento cercano del 23% en relación al año anterior. 2018 se configuró como el segundo año de recuperación para el sector automotor luego del 2017, puesto que en años anteriores, el sector atravesó por fuertes restricciones al comercio.
- General Motors dentro de este mercado logró vender un total de 45.600 unidades, es decir obtuvo una participación de 33%. Una reducción de 6 puntos versus el año 2017. Dentro de este escenario Road Track logró vender un total de 24.000 unidades.
- La compañía registró ventas en el canal de renovaciones de US\$6.5MM en el 2018, debido a la implementación efectiva de estrategias comerciales de mercadeo y promoción.
- RTE concluyó exitosamente, su proceso de auditoría corporativa de certificación en el mes de Julio del año 2018 y obtuvo la certificación ISO TS 16949, con el nuevo alcance que incluía el cambio a IATF 16949, incluyendo el análisis de los riesgos y oportunidades para todos los procesos del Negocio
- En el mes de junio, RTE concluyó exitosamente el proceso de auditoría realizada por nuestro cliente GM Ecuador para obtener la certificación BIQS III con un resultado del 86%, es decir, 4 puntos sobre la meta para el año 2018 la cual estaba asignada al 82%.
- Se analizaron e implementaron ajustes y balanceos de línea que permitieron mejorar la métrica de producción de equipos P8 incrementando su capacidad de producción de 220 equipos diarios (17 min-hombre/equipo) a 300 equipos diarios (15 min-hombre/equipo), esto se logró modificando el layout de la línea de producción misma que se repotenció creciendo tanto en número de fixtures como en backup para garantizar su operación continua.

- El call center de atención a clientes Chevystar, atendió 978.000 llamadas de nuestros clientes durante el año 2018. Al finalizar el año, contabilizamos un total de 74.178 clientes con servicio activo. Una reducción de 7% frente al año 2017, originado principalmente por la contracción del mercado automotriz, explicada en años anteriores. En el contact center de Chevrolet se atendió un total de 60.000 llamadas durante el primer semestre del 2018 donde finalizó el contrato.
- Road Track Ecuador alcanzó en el CISAT del 2018 (Índice de Satisfacción del cliente final) una calificación promedio anual en el top box de 85%. 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.
- En el año 2018, nuestras operaciones de Call Center se mantuvieron estables. La compañía renovó acuerdos con Concesionarios y empresas relacionadas con la Industria para administrar su gestión telefónica, enfocada principalmente en la atención de llamadas de información de sus clientes y en potencializar leads obtenidos por diversas fuentes para lograr un incremento en sus ventas. Adicionalmente, logramos concluir acuerdos estratégicos con Concesionarios de la Marca.
- La compañía redujo en 2018 el número de empleados en 9% con respecto al 2017. Se eliminaron 39 posiciones, realizando una reingeniería de procesos optimizando los tiempos y las actividades en ciertas áreas. El Head Count al finalizar el año fue de 356 empleados.
- Se cumplieron a lo largo del año una serie de campañas importantes para el personal con la finalidad de disminuir los riesgos en el trabajo. Por el día mundial de la seguridad y salud ocupacional se realizaron jornadas de Salud para la prevención de cáncer, donación voluntaria de sangre, salud oral, alimentación saludable, prevención de riesgos cardiovasculares; concientizando al personal de la responsabilidad conjunta para siempre trabajar bajo los principios de seguridad a través de la campaña “Tu eres el Súper Héroe de tu Seguridad”, siendo los personajes de los Avengers los actores de esta campaña
- Se realizaron una serie de actividades recreativas para el personal entre las más importantes: Mes del Deporte en Agosto, se fomentó el ejercicio todos los viernes con un instructor de Tae-bo para prevenir enfermedades musculoesqueléticas y cardiovasculares. Para finalizar el verano y bajar el nivel de stress se realizó un campeonato de fútbolín. Finalmente, para terminar el año se organizó un concurso sobre leyendas de fiestas de Quito, pesebres y años viejos para fomentar el trabajo en equipo y la iniciativa del personal.
- Se realizó un convenio con una nueva Empresa Reciclaje que nos permite entregar los residuos electrónicos sin costo alguno para Road Track.
- Para el período vacacional de los niños, se realizó la Semana del Verano la cual consistió en realizar masajes anti estrés, manicure y visita de los hijos de los empleados

para que conozcan la oficina donde sus padres trabajan todo con el fin de prevenir el estrés laboral, la fatiga y el síndrome de burnot.

ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.-



Podemos observar que durante el año 2018 la empresa mantuvo sus ingresos por ventas de hardware y servicios en \$23.5 millones de dólares un nivel similar al del año 2017.

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

ROAD TRACK ECUADOR S.A.

CUADRO DE INDICADORES ANUALES

DETALLE	2015	2016	2017	2018
EXPORTACION	1,053,778	976,427	593,271	1,535,731
HARDWARE NACIONAL	13,738,324	7,945,760	10,733,103	11,068,581
SERVICIOS NACIONAL	14,114,750	13,234,102	12,217,886	10,939,610
TOTAL INGRESOS	28,906,853	22,156,289	23,544,260	23,543,923
MARGEN BRUTO	4,668,431	4,207,257	1,108,668	5,777,495
MARGEN OPERATIVO	1,440,962	1,013,715	-1,072,450	1,103,616
RESULTADO NETO	1,199,416	770,449	-1,339,156	843,079

Como podemos observar, Road Track incrementó en el margen de utilidad bruta en el año 2018 al 25%

El margen de operación en el año 2018 fue de 5% respecto a las ventas totales.

La Compañía finalizó el año 2018 con una utilidad neta positiva de \$843.079.

Condiciones Financieras.-

- 1.- La empresa incrementó su capital de trabajo y éste alcanzó un valor neto positivo de US \$ 2,518,327 (US\$16,275,751 - US\$ 13,757,424) 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 1.2, es muy aceptable y saludable para los índices que se manejan dentro del sector
- 3.-En nuestra cartera de clientes de US\$ 2,889,000 no existe ninguna contingencia de cobrabilidad.

OPERACIÓN.-

Durante el año 2018 la compañía recuperó 300 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.

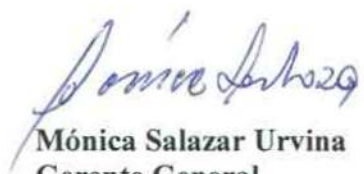
El nivel de recuperación al finalizar el año se mantuvo en el 92%.

Quiero aprovechar la oportunidad para expresar mi agradecimiento al Directorio de ROAD TRACK ECUADOR S.A, 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, 31 de Marzo de 2019

Atentamente,



Mónica Salazar Urvina
Gerente General
Road Track Ecuador S.A.