

**INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE ROADTRACKING
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 ROADTRACKING ECUADOR S.A. correspondiente al ejercicio económico del año 2009.

ASPECTOS GENERALES.-

Durante el año 2009, la compañía avanzó con éxito en los planes establecidos anteriormente.

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

- En el año 2.009 se consolidó con GM el proceso para comercializar el sistema Chevystar como Aftermarket, esto es, para aquellos vehículos que no salen de planta con el sistema. Para lo cual la compañía organizó y desarrolló toda la operación e infraestructura necesaria y obtuvo ingresos equivalentes al 11% del total de sus ventas.
- Se desarrollaron varias mejoras tecnológicas al producto chevystar a comercializarse en el año 2.010
- Se culminó la construcción de las nuevas instalaciones . A partir del mes de Agosto del 2.009 la empresa inició sus operaciones normales en su edificio propio , ubicado al norte de la ciudad.
- A inicios del 2.009 se liquidaron los saldos de los programas de maquila y régimen 21. Consecuentemente se liberaron todas las garantías que se encontraban pendientes de estos dos regímenes aduaneros.
- De acuerdo a la decisión de los accionistas mayoritarios, terminó el proceso de recompra de las acciones que se encontraban en el mercado, finiquitándose también la salida de la empresa del mercado bursátil.
- Se realizó con éxito la auditoría de re-certificación ISO TS 16949.
- Se culminó con éxito la primera etapa de ingreso en el modelo de MGC (modelo de gestión de competitividad) , requisito de GM para sus proveedores
- Al finalizar el año, luego de varios meses de preparación y ~~entrenamiento~~ del call center de atención a clientes Chevrolet anteriormente manejado por Atento, compañía contratada por GM, paso a ser manejado por RTE con la finalidad de mejorar servicio a los clientes chevystar.
- Se implementaron nuevos servicios para el producto chevystar de asistencia en monitoreo en ruta así como de emergencia especializada y conexión bluetooth para los vehículos año modelo 2010

**SUPERINTENDENCIA
DE COMERCIALES
30 ABR 2010**

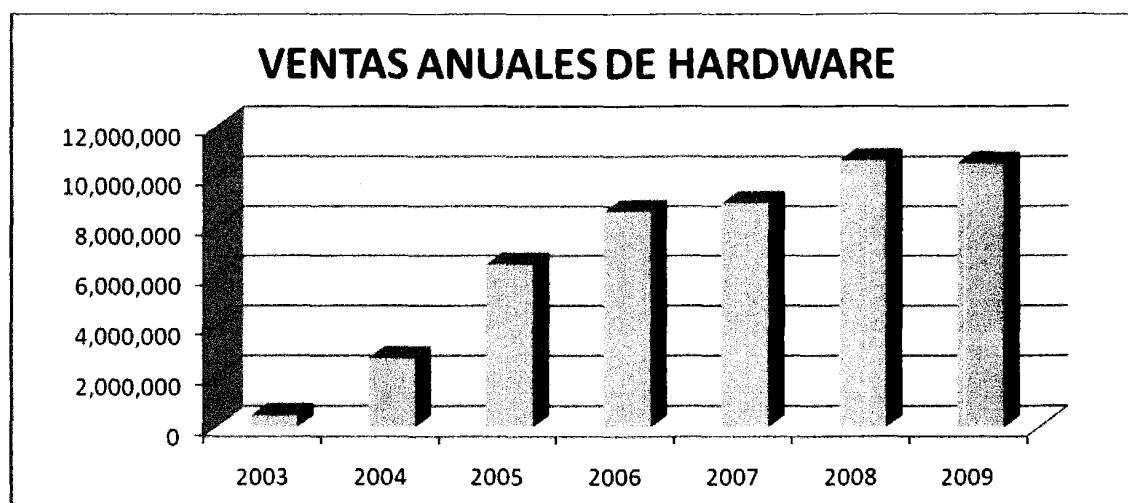
OPERADOR 3

QUITO

- La Compañía tuvo un crecimiento importante de nuevo personal respecto de su nómina del 2.008 equivalente a 24% para poder mantener su nueva línea de negocio y la calidad de atención a sus clientes.

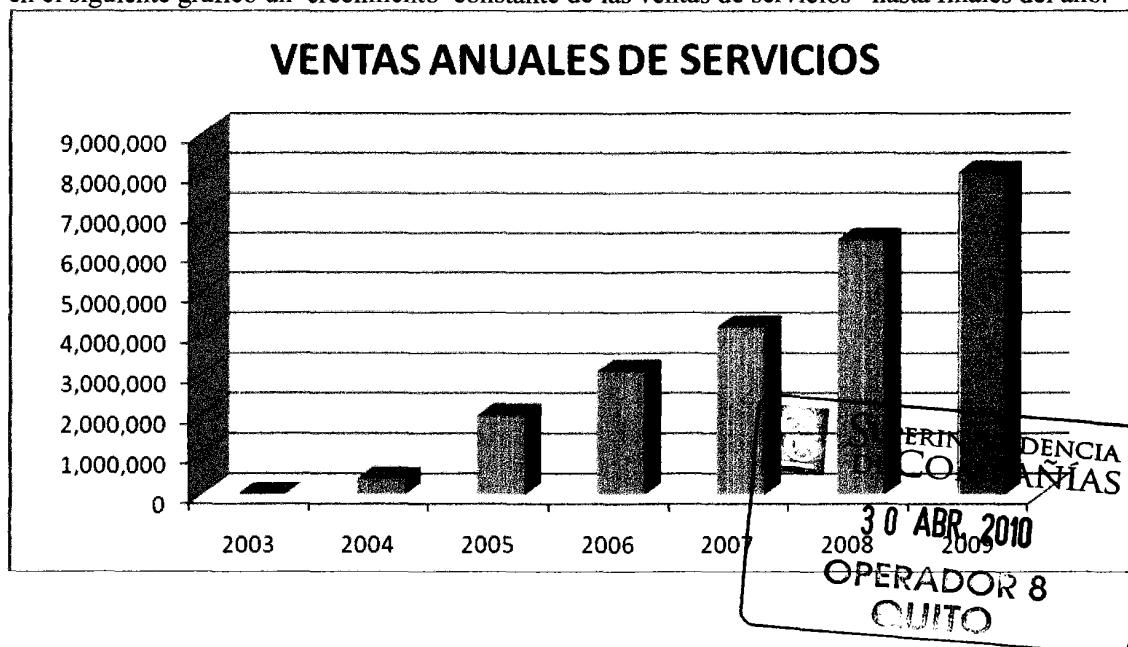
ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.-

Podemos observar que durante el año 2009 la empresa mantuvo sus ingresos por ventas de hardware a GM Ecuador a pesar de la crisis económica mundial



SERVICIOS (RENOVACIONES).-

El área comercial ha impulsado las renovaciones de servicios; consecuentemente podemos observar en el siguiente gráfico un crecimiento constante de las ventas de servicios hasta finales del año.



Habíamos proyectado para el 2009 un incremento por venta de servicios del orden del 60% respecto al año anterior, y podemos observar, que el crecimiento real fue de un 20% con respecto al 2008. El crecimiento versus el año 2007 es del 93% y del 161% respecto al año 2006.

Los ingresos totales de la Compañía se redujeron de una manera importante en el año 2.009, principalmente por la disminución de ingresos en el rubro de exportaciones, que fueron menores en un 85% respecto del año 2008.

A partir de Junio 2.008 entró en operación GTS, empresa parte del grupo, ubicada en una zona franca, la cual realiza desde esa fecha la producción destinada al mercado de exportación .

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

	2005	2006	2007	2008	
EXPORTACION	7,428,022	969,485	14,752,790	6,836,566	2,134,012
MAQUILA	337,748	1,016,296	645,050	175,498	
OTROS EXPORTACION				7,841,059	
HARDWARE NACIONAL	6,514,710	8,646,960	8,980,918	10,703,865	8,441,391
SERVICIOS NACIONAL	1,984,176	3,079,697	4,137,377	6,364,162	8,048,535
OTROS NACIONAL				223,633	
CALL CENTER				22,299	
TOTAL INGRESOS	17,628,744	13,712,438	28,516,135	32,167,083	18,623,938
MARGEN BRUTO	4,162,352	3,916,036	4,597,316	4,362,685	2,700,561
MARGEN OPERATIVO	2,521,176	2,679,916	3,380,831	2,452,854	593,990
RESULTADO NETO	801,900	813,835	1,179,026	740,222	34,530

Como podemos observar, el margen de utilidad bruta respecto de las ventas, creció respecto del año 2.008 de 13.5% a 14.5 % , mientras el margen operacional si se redujo de 8% a 3% debido a la cantidad importante de gastos que tuvo la compañía para fortalecer la nueva línea de negocio de Aftermarket.

Consecuentemente, finalizamos el año 2.009 con un resultado neto positivo de \$ 34,530.

Condiciones Financieras.-

1. El capital de trabajo tiene un valor positivo de US \$ 6,505,419 (US \$ 11,713,407 - US \$ 5,207,988) 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 2.25, es muy aceptable para los índices que se manejan dentro del sector.
3. En nuestra cartera de clientes de US \$\$4,155,049 no existe ningún deuda de cobrabilidad.

30 ABR. 2010
OPERADOR 8
QUITO

OPERACIÓN.-

Hasta finales del año 2009 la compañía recuperó 674 vehículos. El incremento de robos durante el año fue muy importante, solo durante el año 2009 se recuperaron 317 vehículos. El nivel de recuperación acumulado que mantenemos es del 96%.

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

Mantenemos expectativas optimistas para el año 2010, pues de acuerdo a las estadísticas GM al finalizar el 2.009, se mantiene como líder en el mercado automotriz ecuatoriano con una participación de 43.44%.

Proyectamos para este año la inclusión de nuevos productos, así como también un crecimiento de al menos 24% en la venta de servicios.

Quiero aprovechar la oportunidad para expresar mi agradecimiento al Directorio de ROADTRACKING 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, 30 de Marzo de 2010

Atentamente,



**Santiago Pareja Matheus
Gerente General
Roadtracking Ecuador S.A.**

