

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 2006.

ASPECTOS GENERALES.-

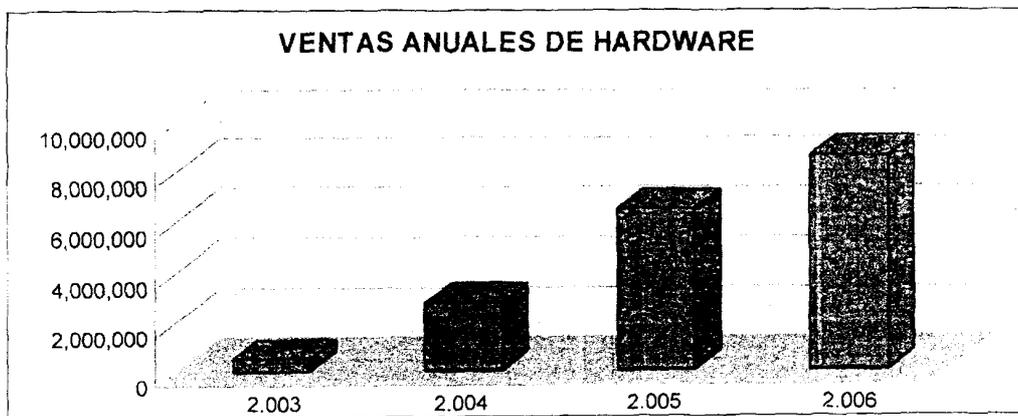
Durante el año 2006, la compañía avanzó con éxito en los planes establecidos anteriormente.

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

- Se localizó un proveedor local de plásticos, lo cual ayudó a reducir los precios, fortalecer nuestra posición en el mercado y la cadena logística, además de incrementar nuestro componente local; tomando en cuenta que el componente local es uno de los elementos más apreciados por General Motors.
- Se renovaron las planillas A y B (Componente Local)
- Road Track Ecuador alcanzó la **certificación ISO TS 16949!**
- Conjuntamente con GME se hizo un proceso de 10 días de capacitación a toda la red de concesionarios sobre el producto Chevystar. En esta capacitación participó toda la fuerza de ventas, un equipo de alrededor de 250 vendedores.
- Se llevó a cabo un Workshop con GM, en el cual participaron todas las áreas (ingeniería, calidad, comercial, logística) tanto de GM como de Road Track. En este workshop se fijaron metas importantes sobre varios aspectos, los mismos que impactarán positivamente en el 2007.
- Con el fin de realizar la transición planificada a una administración completamente nacional, en el mes de septiembre se contrató al Sr. Esteban Castro como nuevo Gerente General de la compañía.
- En el área de producción, gracias a un nuevo diseño de la línea, se logró optimizar todo el proceso e incrementar la capacidad diaria de producción de la línea de Platinum en un 33% y de la línea de alarmas en un 133%
- Con esta optimización se logró una reducción de costos de producción de 42% en Platinum y 52% en alarmas.
- Se realizó la planificación estratégica de la compañía para el año 2007.
- Se gestionó con éxito la apertura del nuevo programa de maquila.

- Participamos en la feria Automundo 2006 con un simulador del sistema Chevystar.
- Obtuvimos la calificación 3A 2 en una auditoria financiera realizada por General Motors. La calificación significa una capacidad financiera de hasta 10 millones de dólares con una condición crediticia satisfactoria (de bajo riesgo).
- Se realizó una reunión muy importante con GM, Movistar, Redmon, Yagé y Road Track, en donde se definieron importantes planes de acción respecto de temas tecnológicos.
- Se llevó a cabo la auditoria interna de nuestro sistema de calidad ISO TS 16949, con miras a la auditoria de seguimiento definida para febrero del 2007.
- Avanzamos positivamente en gestiones con las operadoras de tarjetas de crédito y los principales bancos para armar el plan de domiciliación de pagos que será implementado en el 2007.

ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.-

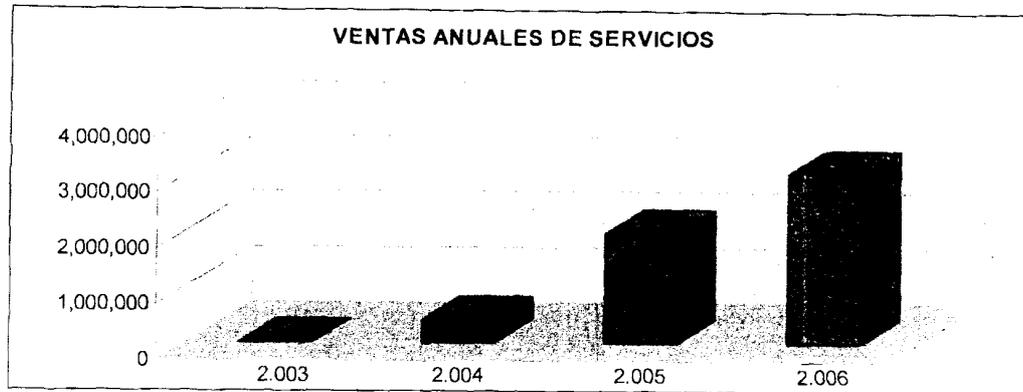


A partir del año 2.003, podemos observar que las ventas locales de hardware presentan un ritmo de crecimiento acelerado dado por el aumento de ventas en el Ecuador a GM.

Durante el año 2.006, el incremento anual de las ventas de hardware a GM versus el 2.005 fue de 25 %.

Desde el inicio del segundo semestre del 2.005 la maquila se encuentra funcionando de manera óptima. Los ingresos por el trabajo de ensamblaje y producción también incrementaron su participación dentro de los ingresos netos; éstos pasaron del 2% en el año 2.005 a representar el 7% de las ventas totales en el 2006.

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



El crecimiento de ingresos por servicios en el 2006 fue de 36% respecto del año anterior y de 87% versus el año 2004. Este canal de ingresos es de vital importancia para la compañía y proyectamos para el año 2007 un crecimiento aún mayor, en el orden de un 55% respecto al 2006.

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

EXPORTACION	0	926,784	7,428,022	969,485
MAQUILA	0	0	337,748	1,016,296
HARDWARE NACIONAL	481,130	2,753,634	6,514,710	8,646,960
SERVICIOS NACIONAL	5,642	406,144	1,984,176	3,079,697
TOTAL INGRESOS	528,597	4,457,573	17,628,744	13,712,438
MARGEN BRUTO	254,682	1,189,465	4,162,352	3,916,036
MARGEN OPERATIVO	68,806	66,789	2,521,176	2,679,916
RESULTADO NETO	-652,062	-2,260,511	801,900	813,835.48

Como podemos observar, el margen de utilidad bruta también tuvo un crecimiento porcentual del 21% durante el 2.006 pasando de ser el 24% sobre ventas al 29%.

El margen de operación en el 2.006 crece sostenidamente en un 6% versus el año 2.005, alcanzando un valor de \$2.679.916

Consecuentemente, finalizamos el año 2.006 con un resultado neto positivo de \$813.835,48

Condiciones Financieras

1.- El capital de trabajo tiene un valor positivo de US \$ 3,751,464 (US \$ 12,523,148- US \$ 8,771,684) 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 1.26, es muy aceptable para los índices que se manejan dentro del sector.

3.- En nuestra cartera de clientes de US \$ 2,326,625.12 no existe ninguna contingencia de cobrabilidad.

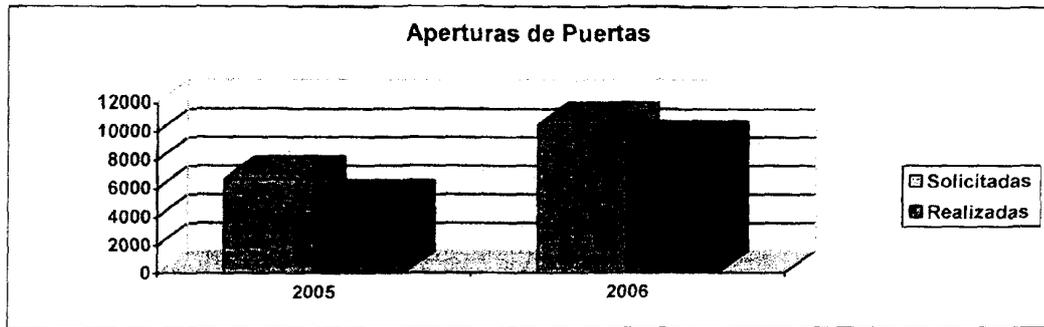
OPERACIÓN.-

Hasta finales del año 2006 la compañía recuperó 195 vehículos. El nivel de recuperación acumulado que mantenemos es del 99.99%. Hasta la fecha no se han recuperado únicamente 2 vehículos, sin embargo en ambos casos tenemos la sospecha de que se trató de un fraude.

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.

Es importante destacar que en el mes de Julio se realizó un operativo en el cual se desarticuló una de las bandas de robacarros más grandes de la ciudad de Quito. Gracias a nuestro sistema y a la rápida reacción de nuestro personal y de la Policía Nacional, se pudo detener a varios delincuentes.

En cuanto al servicio de apertura de puertas, durante el año 2006 tuvimos alrededor de 10.500 solicitudes de este servicio por parte de nuestros clientes, un crecimiento del 50% respecto al año 2005, manteniendo nuestro nivel de efectividad en alrededor del 90%.

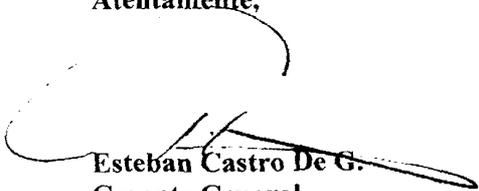


Quiero aprovechar la oportunidad para expresar mi agradecimiento al Directorio de ROADTRACKING ECUADOR S.A., a todos sus ejecutivos y empleados, por el permanente apoyo brindado, y especialmente a Ustedes, señores accionistas, por su confianza.

Dejo a consideración de la Junta el informe presentado.

Quito, 30 de Marzo de 2007

Atentamente,


Esteban Castro De G.
Gerente General