

**INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE ROADTRACKING  
ECUADOR S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

Señores Accionistas.-

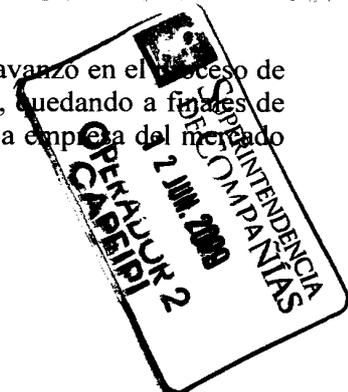
Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias vigentes, presento ante ustedes el informe de las actividades de la empresa ROADTRACKING ECUADOR S.A. correspondiente al ejercicio económico del año 2008.

**ASPECTOS GENERALES.-**

Durante el año 2008, la compañía avanzó con éxito en los planes establecidos anteriormente.

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

- En el mes de febrero se logró concretar con GM la autorización para comercializar el sistema Chevystar como Aftermarket, esto es, para aquellos vehículos que no salen de planta con el sistema. Desafortunadamente por asuntos internos de GM este esquema recién pudo ser puesto en práctica en los últimos meses del año. Sin embargo la compañía avanzó en montar, organizar y desarrollar toda la operación e infraestructura necesaria para esta importante línea de negocio.
- En relación con el punto anterior, se instalaron y equiparon centros de instalación en Guayaquil, Ambato, Cuenca, Ibarra y Manta. De la misma forma se contrató a todo el equipo de ventas, coordinadores, técnicos, etc., requeridos para el correcto funcionamiento del proyecto.
- A mediados de año se culminó con éxito el proyecto de traslado de todas las operaciones de producción destinadas al mercado externo a una nueva empresa ubicada en Yaruquí, en una zona franca. Este cambio le representa a Roadtracking Ecuador S.A. ahorros muy significativos por emisión de garantías aduaneras.
- Se concretó la compra de un lote de terreno para la construcción de oficinas propias. La construcción comenzó en el último trimestre del año. Para el año 2009 RTE tendrá su propio edificio de oficinas, producción, bodegas, call center, etc.
- Se iniciaron los procesos para liquidar los saldos de los programas de maquila y régimen 21, de tal manera de liberar todas las garantías que se encontraban pendientes de estos dos regímenes aduaneros.
- De acuerdo a la decisión de los accionistas mayoritarios, se avanzó en el proceso de recompra de las acciones que se encontraban en el mercado, quedando a finales de año prácticamente listo este proceso, así como la salida de la empresa del mercado bursátil.

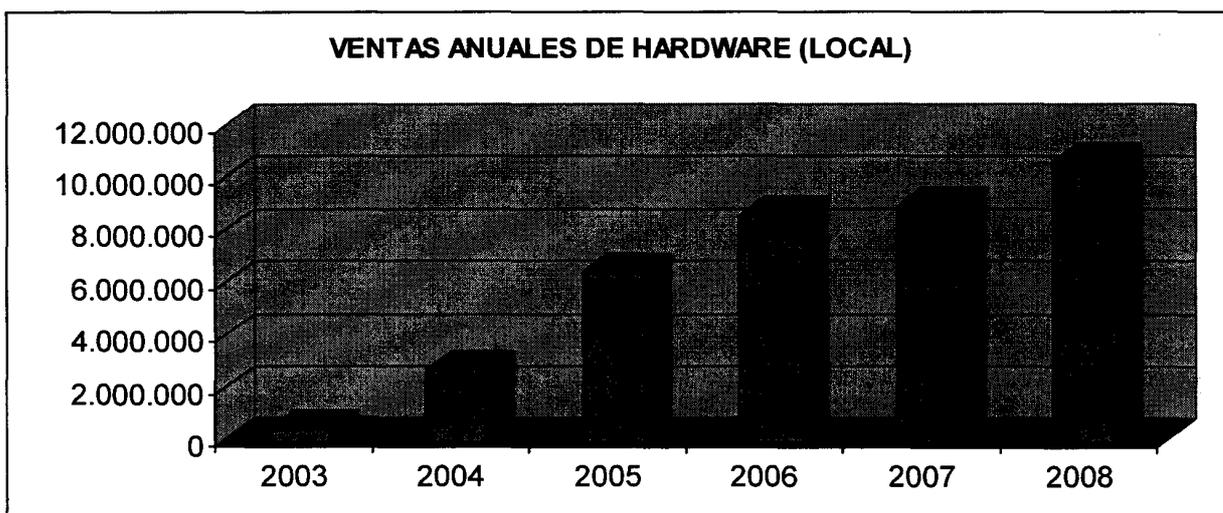


**ROADTRACKING ECUADOR S.A.**

- Se realizó con éxito la auditoría de seguimiento de la certificación ISO TS 16949. Se incorporó al alcance de la certificación la responsabilidad de diseño del producto.
- Se alcanzó la certificación de calidad QSB, requisito de GM, anotando además que fue la primera empresa proveedora del Ecuador en alcanzar esta certificación.

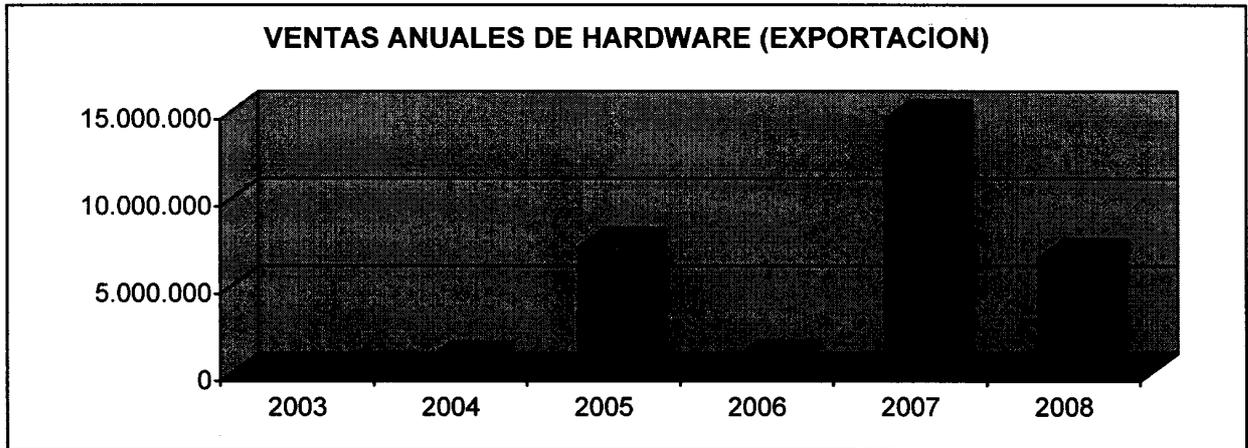
**ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS.-**

Podemos observar que durante el año 2008 la empresa tuvo un nuevo crecimiento importante en la venta de hardware a GM Ecuador. Esto es el reflejo de el constante esfuerzo para incorporar nuevos modelos en la gama de vehiculos en los cuales se instala el sistema en la planta. Basicamente el incremento vino dado por la incorporación del Grand Vítara SZ y el crecimiento en el modelo AVEO. Podemos observar un crecimiento del 19% versus el 2007.

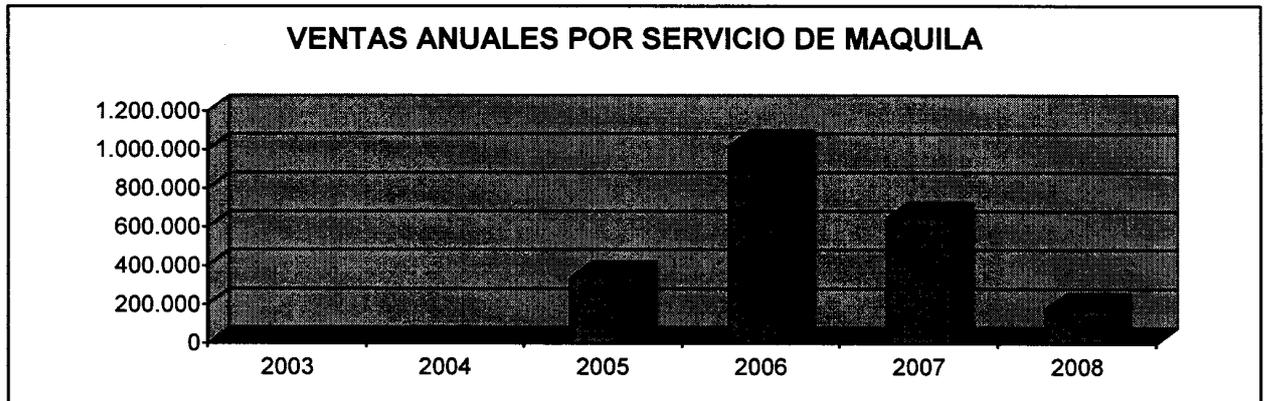


En cuanto a las ventas por exportación, podemos observar una disminución importante, pero esto se debe básicamente a que a partir del segundo semestre entró en operación GTS, empresa hermana ubicada en una zona franca, la cual realiza la producción destinada al mercado de exportación.



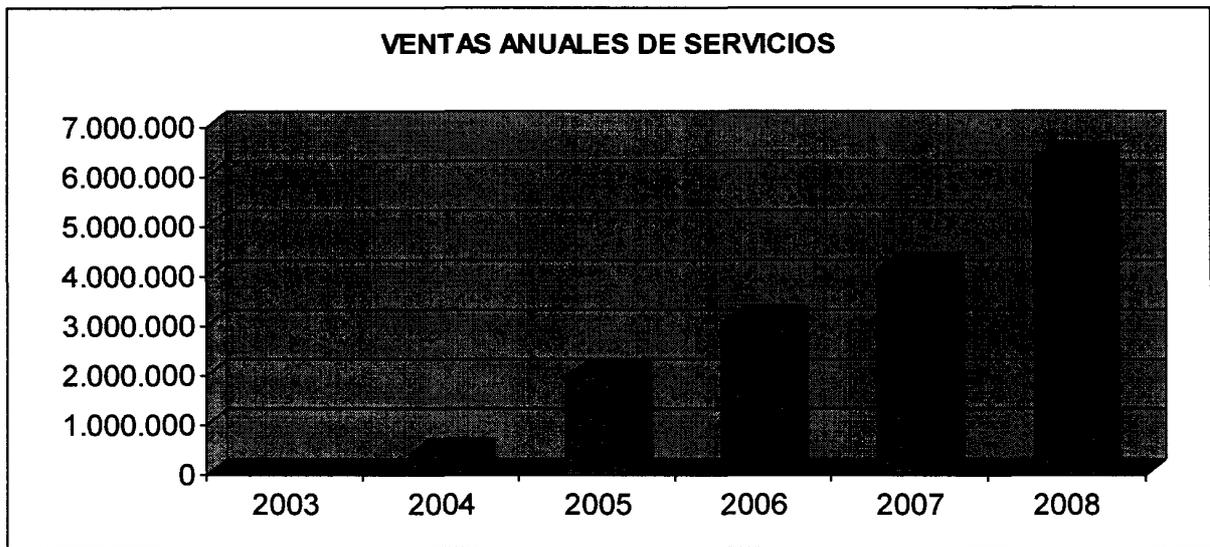


Durante el año 2008 prácticamente ya no se realizaron ventas por servicio de Maquila, solo unos pequeños saldos que quedaban del 2007.



**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 nacionales hasta finales del año.



Habíamos proyectado para el 2008 un incremento por venta de servicios del orden del 55% respecto al año anterior, y podemos observar que prácticamente se alcanzó esa meta, al haber crecido un 52% con respecto al 2007. El crecimiento versus el año 2006 es del 106% y del 220% respecto al año 2005.



**ROADTRACKING ECUADOR S.A.**

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

	2004	2005	2006	2007	2008
EXPORTACION	926,784	7,428,022	969,485	14,752,790	6,836,566
MAQUILA	0	337,748	1,016,296	645,050	175,498
OTROS EXPORTACION					7,841,059
HARDWARE NACIONAL	2,753,634	6,514,710	8,646,960	8,980,918	10,703,865
SERVICIOS NACIONAL	406,144	1,984,176	3,079,697	4,137,377	6,364,162
OTROS NACIONAL					223,633
CALL CENTER					22,299
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>4,457,573</b>	<b>17,628,744</b>	<b>13,712,438</b>	<b>28,516,135</b>	<b>32,167,083</b>
MARGEN BRUTO	1,189,465	4,162,352	3,916,036	4,597,316	4,362,685
MARGEN OPERATIVO	66,789	2,521,176	2,679,916	3,380,831	2,452,854
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>-2,260,511</b>	<b>801,900</b>	<b>813,835</b>	<b>1,179,026</b>	<b>740,222</b>

Como podemos observar, el margen de utilidad bruta decreció porcentualmente respecto de las ventas, debido básicamente a que en las ventas de exportación a Venezuela, el margen es menor ya que debemos absorber todo el costo de ventas y también se hizo una importante reducción de precios a GM. Sin embargo, tenemos un margen bruto del 14% sobre ventas, lo cual es un porcentaje muy aceptable.

Consecuentemente, finalizamos el año 2.008 con un resultado neto positivo de \$ 740,221.99.



**Condiciones Financieras.-**

1. El capital de trabajo tiene un valor positivo de US \$ 7,217,257.00 ( US \$ 22,231,976.00 - US \$ 15,014,709.00) 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 1.48, es muy aceptable para los índices que se manejan dentro del sector.
3. En nuestra cartera de clientes de US \$ 10,682,820 no existe ninguna contingencia de cobrabilidad.

**OPERACIÓN.-**

Hasta finales del año 2008 la compañía recuperó 346 vehículos. El incremento de robos durante el año fue muy importante, solo durante el año 2007 se recuperaron 189 vehiculos El nivel de recuperación acumulado que mantenemos es del 97%.

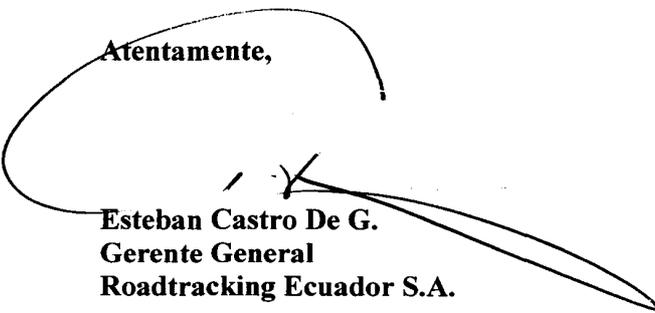
Tomando en cuenta que nuestro contrato con GM contempla un porcentaje mínimo de efectividad de 90%, nuestro resultado se encuentra claramente por encima de este requerimiento, lo que refuerza nuestra buena imagen, y aumenta la credibilidad y confianza del cliente hacia nuestro producto.

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 2009

Atentamente,

  
**Esteban Castro De G.**  
**Gerente General**  
**Roadtracking Ecuador S.A.**

