

INFORME DE LABORES AÑO 2008

A continuación se presenta el informe de labores del año 2008, el mismo que recoge las actividades y resultados de la gestión.

1.- CONTRATO DE ASOCIACION Y PARTICIPACION EMPRESARIAL FIRMADO CON EL ING. MIGUEL IZURIETA

Con fecha 5 de Diciembre del 2007 se firmó un contrato de asociación y participación empresarial con el Ing. Miguel Izurieta C., con la finalidad de comercializar más eficientemente los productos y servicios FuelMaster, para lo cual se debió conformar una empresa que venda directamente o través de distribuidores o empresas especializadas en venta de productos de consumo masivo, quienes adquirirían el dispositivo de control (tag o llavero) directamente a la comercializadora y obtendrían su rentabilidad de acuerdo a un esquema de negocio previamente acordado.

La comercializadora sería la encargada de la administración de Tags y llaveros, de la definición de territorios, de la organización y control de los distribuidores y del cumplimiento de los planes de ventas.

Tendría sus oficinas en la ciudad de Guayaquil pero su estructura operacional estaría diseñada para tener cobertura nacional.

Para la constitución e inicio de operaciones, así como en la operación normal de la empresa comercializadora, Miguel Izurieta proporcionará el capital y/o las garantías necesarias para lograr el financiamiento requerido con la o las Instituciones Financieras que la proporcionen, de tal manera que permita implementar los proyectos contratados.

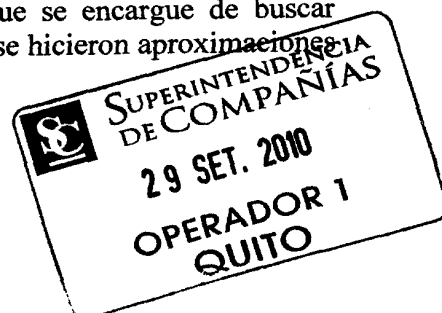
AUTOTRACK aporta con las licencias de comercialización de los productos y servicios Fuelmaster.

Se elaboró un Plan de Negocios, se brindó capacitación, pero no fue posible culminar en su totalidad lo previsto en el contrato.

Pese a que no se formalizaron muchas de las tareas contempladas en el plan, informalmente se realizaron ciertas tareas que apuntaron a conseguir distribuidores y financiamiento.

Se hizo un viaje a Lima, Perú y se firmó un contrato de distribución con la empresa 777 Oil SAC, representada por el Sr. Cristian Said, para ofrecer FuelMaster a Primax Perú. Nos reunimos con altos dirigentes de Primax a quienes se les pudo demostrar el funcionamiento de FuelMaster.

También se contrató al Sr. Licho Gonzalez Rubio para que se encargue de buscar interesados en convertirse en distribuidores de FuelMaster y se hicieron aproximaciones a posibles interesados, pero sin éxito.



Finalmente se contactó al Sr. César Gamarra con quién se firmó un acuerdo de confidencialidad y se le propuso participación en la comercializadora. El Sr. Gamarra representa a un inversionista internacional radicado en Irlanda, con quién tuvimos reuniones e inclusive una visita a las instalaciones de Autotrack en Quito. El Sr. Gamarra ha pedido un compás de espera hasta que sea oportuno hacer un planteamiento final a su representado.

2.- RELACION CON REPSOL / PRIMAX

La relación con Repsol, pese a los problemas que eventualmente se presentaron con el sistema Autopump y con la falta de capacidad del personal de las estaciones de servicio, se maneja en términos normales hasta el mes de Agosto del 2008, fecha en la cual se conoció que PRIMAX adquirió la totalidad de las acciones de Repsol YPF Comercial del Ecuador.

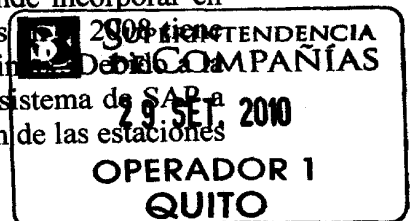
Tan pronto se tuvo conocimiento de la adquisición buscamos los mecanismos para presentarnos ante los nuevos dueños y logramos, por intermedio del Sr. César Gamarra, amigo personal de Miguel Izurieta, llegar al Sr. Mario Arze, a quien se le hizo una presentación de Autopump y FuelMaster.

Se mantuvieron además una serie de reuniones con el nuevo personal de Primax encargados de los sistemas informáticos, específicamente con los señores Roberto López y Walter Málaga, a quienes se explicó en detalle el funcionamiento de los sistemas Autopump y FuelMaster y la relación comercial de Autotrack con Repsol desde el año 2002.

En el mes de Septiembre se efectivizó la adquisición de Primax a Repsol y esto provocó que los servidores de Repsol se trasladen físicamente a otra localidad, lo que ocasionó la desconexión de las estaciones del servidor y por lo tanto la imposibilidad de replicar automáticamente la información de consumos. Esta situación significó un retraso importante en el funcionamiento de FuelMaster, puesto que tuvimos, durante el año 2007, que redefinir el esquema de conexión de las estaciones para que llegue a los servidores de Autotrack desde el servidor de Repsol, y cuando ya se había logrado (desde enero del 2008) estabilizar las réplicas de información, se produce esta desconexión que no ha sido posible restablecerla por falta de definición de Primax.

El desgaste frente a Primax que sufrimos quienes manejamos la relación nos obligó a incorporar al Ing. Gales Chiriboga como asesor de Autotrack y encargado de la relación con la cuenta.

En el mes de Octubre del 2008, el SRI debió renovar la autorización para la auto impresión de facturas en las estaciones de servicio de REPSOL con el sistema Autopump, pero no lo hizo. Para poder renovar esta autorización debían cumplirse ciertas exigencias, unas nuevas y otras ya superadas el año 2007 cuando se otorgó la autorización con vigencia de un año. Las nuevas se reducen básicamente a la generación de un archivo XML con características específicas. Esto le corresponde incorporar en Autopump a Autotrack. Las ya superadas el 2007, pero no existentes que ver con un interface automático al sistema contable central de Primax. La adquisición de Repsol por parte de Primax fue necesario cambiar el sistema de SAP a JDE y a mover físicamente los servidores lo que provocó desconexión de las estaciones



de servicio con el servidor. Y en noviembre del 2008, el interface automático al sistema contable ya no existía. Esta es una obligación de Primax.

Autotrack desarrolló la versión de Autopump v4.4b12, misma que recogió absolutamente todas las recomendaciones hechas por el SRI. Esta nueva versión estuvo lista y disponible para instalarse en las estaciones de Primax desde Noviembre del 2008, pero no se podía cumplir la totalidad de exigencias del SRI porque el interface a JDE no estaba listo a esa fecha.

La negación de la autorización motivó una reacción de Primax, que se opuso a que se instale la nueva versión, sin que antes se revisen ciertas condiciones contractuales como la exclusividad del uso del sistema FuelMaster y la renovación de ciertas garantías entregadas por Autotrack y que estaban vencidas. Se envió una carta aceptando la mutua no exclusividad del uso del sistema, lo cual permitiría a Primax instalar un sistema de fidelización que no sea Fuelmaster y a Autotrack la posibilidad de venderlo o instalarlo en cualquier otra red de estaciones de servicio. Además se renovaron las garantías solicitadas y se realizó una liquidación de valores pendientes.

Primax delegó al Ing. Alvaro Larrea para que valide la incorporación de los cambios implementados en la nueva versión de Autopump, para que realice la migración de SAP a JDE y para que restablezca las conexiones de las estaciones con el servidor.

Mientras tanto, varios clientes interesados en adquirir el servicio no han podido incorporarse.

3.- RESULTADOS OPERATIVOS

La falta de liquidez de todo el año 2008 fue el hecho de mayor impacto en los resultados económicos de la empresa, lo cual sumado a la adquisición de Repsol por parte de Primax y a la crisis económica mundial que estalló en el último trimestre del 2008, configuraron un escenario muy malo para Autotrack.

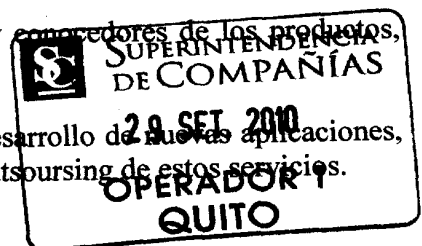
Estuvimos impedidos de emitir facturas desde abril hasta julio, fecha en la cual logramos cubrir los pagos adeudados al SRI, luego caímos nuevamente en mora con el estado por lo que no hemos podido emitir facturas desde el mes de octubre.

Esta situación como es obvio, impidió generar recursos para mantener la operación, la que se sostuvo mediante aportes de Diego Galarza y proveedores.

Ante tal situación tuvimos que hacer una reestructuración de nuestra infraestructura de personal y prescindir de valiosos elementos, principalmente en el área de I+D, lo cual es también costoso. Se plantearon reducciones en los costos fijos lo que representa un 43% de ahorro, con valores en diciembre del 2008 en \$8.600 mensuales versus \$15.050. Los beneficios económicos de esta acción se reflejarán en el año 2009.

Se ha negociado con vendedores de muy buen nivel y proveedores de los productos, dispuestos a ganar por resultados.

La salida del relacionados de I+D nos limitará en el desarrollo de nuevas aplicaciones, sin embargo en caso de requerirse se podrían realizar outsourcing de estos servicios.



El proyecto Vachagnon también se vió afectado por la falta de liquidez, ya que no fue posible hacer las inversiones finales en la depuración del producto y en la culminación del proyecto, lo que impactó en los resultados en cerca de \$90.000.

4.- ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

INGRESOS	66.065,87
VENTAS	163.704,19
COSTO DE VENTAS	117.388,32
OTROS INGRESOS	19.750,00
EGRESOS	167.789,63
GASTOS ADMINISTRATIVOS	167.789,63
PERDIDA DEL PERIODO	-101.723,76

BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

ACTIVOS	629.909,08
ACTIVOS CORRIENTE	369.660,64
ACTIVOS FIJOS	0
OTROS ACTIVOS	260.248,44
PASIVO Y PATRIMONIO	629.909,08
PASIVOS	656.373,53
CORTO PLAZO	112.133,43
LARGO PLAZO	544.240,10
PATRIMONIO	-26.464,45
CAPITAL SOCIAL PAGADO	300.400,00
RESERVAS	644,21
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-225.784,90
PERDIDA DEL EJERCICIO	-101.723,76


Ing. Diego Galarza
GERENTE GENERAL
Autotrack Cia. Ltda.

