

**AUTOTRACK COMPAÑÍA LIMITADA  
INFORME DE GERENCIA - AÑO 2.006**

Marzo 2.007

INTRODUCCION

**AUTOTRACK CIA. LTDA.** es una empresa de responsabilidad limitada, concebida para ofrecer al mercado ecuatoriano productos y servicios de la industria ITS (Intelligent Transportation Systems), empezando con aquellos directamente relacionados con flotas y vehículos, que tienen la mayor demanda como son los combustibles y los sistemas de control y vigilancia.

La Empresa

La empresa tiene sus oficinas en la ciudad de Quito, pero su estructura operacional está diseñada para brindar el servicio a nivel nacional. Su único propietario es Diego Galarza. Autotrack ha definido su "core business" como la provisión de tecnología y servicios orientados a la transportación. Su plantilla de empleados está compuesta principalmente por ingenieros electrónicos y de sistemas, quienes han desarrollado cuatro productos, los mismos que ya tienen reconocimiento en el mercado ecuatoriano y cuentan con el registro de propiedad intelectual en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual). Se ha implementado un sistema de gobierno empresarial corporativo, es decir las decisiones no están centralizadas en la Gerencia General sino que las toman los respectivos gerentes de área en forma autónoma, basándose en lineamientos estratégicos dados por la Junta Directiva y controladas por la Gerencia General. Desde hace tres años ha logrado la certificación ISO 9001:2000 en el desarrollo de los productos y provisión de servicios.

Los Servicios.

Autotrack provee, a empresas públicas y privadas, productos y servicios que permiten tener control sobre las actividades que realizan sus vehículos. Entre otros la ubicación y rescate y el aprovisionamiento de combustible:

Fuelmaster es un sistema que permite el despacho de combustible en forma automática a aquellos vehículos que han sido equipados con un microcontrolador. No se requiere el pago mediante dinero en efectivo, tarjetas de crédito o vales, ya que la transacción se maneja electrónicamente. Esto permite conseguir la lealtad de los clientes para la red Fuelmaster y la posibilidad de manejar esquemas de premios o recompensas en forma directa. Este producto está enfocado a flotas de vehículos de empresas. Una importante variación de Fuelmaster es el servicio desarrollado para Movistar al que se lo ha denominado "Tanquéame", que consiste en premiar la lealtad de los clientes Movistar que carguen combustible en la red REPSOL, a quienes se les "regala" minutos de telefonía celular cuando hayan acumulado un valor predeterminado de consumos de combustible. El control de los consumos se los realiza mediante el uso de un "llavero inteligente", que no es más que un microcontrolador debidamente empaquetado.

Autopump, el sistema central del producto Fuelmaster, puede también comercializarse como un producto para el manejo de una estación de servicio, sin la necesidad de incorporar el microcontrolador en el vehículo.

Fleetcontrol es un dispositivo que sirve para el monitoreo de las actividades de las flotas de vehículos. El usuario puede con este producto / servicio controlar las rutas de sus vehículos, la ocurrencia de algún determinado evento (choque, robo, asalto, apertura de puertas, válvulas,

etc.). El evento se visualiza en un mapa digitalizado de la ciudad, carretera o lugar donde ocurre.

Transystem es un sistema integrado que maneja el recaudo de la tarifa del transporte público masivo y administra la correcta utilización de la flota de vehículos que proveen el servicio. El medio de pago y de control que se utiliza es una tarjeta electrónica sin contacto que sirve como "monedero electrónico".

## ANALISIS GERENCIAL

### INFORMACION ADMINISTRATIVA / FINANCIERA

El primer semestre del año 2.006, presento ligeras mejorías en los procesos de venta de los productos ya maduros, y se continuo con estrategias de posicionamiento de los productos finales. A fin de dar continuidad en el desenvolvimiento operativo, de investigación y desarrollo, y de llevar los proyectos a sus etapas de madurez; la empresa continuamente nuevas formas de financiamiento sea con las instituciones del sistema financiero, o con inversionistas privados nacionales o extranjeros. Se han presentado varias oportunidades que se han estudiado con profundidad.

Durante el año, se ha mantenido un constante trabajo en la redistribución de las garantías de la empresa entregadas al sistema financiero a fin de dar mayor soporte a unas instituciones e ir dejando de lado la relación con otras. La reestructuración con el Banco del Pichincha a caminado a buen paso y solo tuvo retraso por los problemas de fin de año del Banco de los Andes, banco con el que también mantenemos relaciones comerciales y ahora esta en liquidación. Es importante hacer notar que el rubro de gastos financieros se mantiene elevado.

La contribución en dinero efectivo de los accionistas ha permitido salvar la falta de liquidez que viene atravesando la empresa, en esta etapa de tomar el mercado y posicionar nuestros productos.

Se han establecidos esquemas de disminución de costos en los productos que ha permitido una mayor flexibilidad en el precio establecido hacia el cliente o en un mayor margen de utilidad, sin embargo se puede trabajar mas en lo referente a la optimización y efectividad de los procesos técnicos especialmente de instalación y mantenimiento.

Los gastos también han tenido un tratamiento de austeridad máxima, y se ha mantenido una política en la medida de lo posible de no cubrir los cargos que vayan quedando vacantes, de trabajar con esquemas de contratación por horas y con pasantes, y servicios profesionales para proyectos puntuales. Lo cual ha permitido mejorar la posición de la empresa en el gasto laboral.

Las obligaciones con los proveedores generales se mantienen un nivel que permite la negociación continua.

Se ha obtenido una utilidad de USD 6.013,34. La planeación no se ha cumplido todavía, pero de confirma el repunte interesante en cantidad de unidades vendidas en el producto Autopump, una estabilización en los productos Fuel Master y un concreta posibilidad en los negocios de Transystem y FleetControl.

La información expresada de manera resumida se puede observar en los siguientes Estados, detalles en los anexos.

## ESTADO DE RESULTADOS

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Domingo, 31 de Diciembre de 2006

<b>INGRESOS</b>	<b>774.867,58</b>
VENTAS	774.867,58
<b>EGRESOS</b>	<b>-768.854,24</b>
COSTO DE VENTAS	-489.094,96
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-175.655,09
OTROS GASTOS	-104.104,19
<b>RESULTADO EJERCICIO</b>	<b>6.013,34</b>

## BALANCE GENERAL

**BALANCE GENERAL**

Domingo, 31 de Diciembre de 2006

<b>ACTIVOS</b>	<b>1.708.327,16</b>
ACTIVO CORRIENTE	603.874,29
ACTIVOS FIJOS	659.776,72
ACTIVOS DIFERIDOS Y LARGO PLAZO	444.676,15
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>1.708.327,16</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>1.282.736,35</b>
CORTO PLAZO	571.868,66
LARGO PLAZO	710.867,69
<b>PATRIMONIO</b>	<b>425.590,81</b>
CAPITAL SOCIAL PAGADO	300.400,00
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES Y OTROS	119.177,47
RESULTADOS	6.013,34

**INFORMACION DE NEGOCIOS**

Luego de una intensiva labor de ventas y de posicionamiento del producto y la marca en el mercado ecuatoriano, se ha generado una cartera de clientes y prospectos que permiten vislumbrar una maduración de las ventas y por ende del margen.

Autotrack ha logrado posicionar sus productos en el mercado y concretar contratos de largo plazo, que permitirán el despegue comercial de la empresa.

El contrato de alianza estratégica firmado con REPSOL YPF del Ecuador fundamentado en los productos y servicios FUELMASER nos permite generar en la actualidad ingresos recurrentes de aproximadamente US\$ 120.000 al año con márgenes de alrededor del 55%.

REPSOL y PETROLEOS Y SERVICIOS firmaron con Autotrack contratos marco para la provisión paulatina del sistema Autopump en sus redes. Cabe mencionar que REPSOL cuenta con una red de 125 estaciones de servicio y Petróleos y Servicios con una de 300. Al momento se han contratado 34 estaciones de REPSOL y 35 de Petróleos y Servicios.

De igual manera Petrocomercial, luego de haber probado con éxito el sistema Autopump en su estación principal ubicada en la Av. Amazonas y Eloy Alfaro, considerada la segunda mas gran de del mundo, ha recomendado a sus afiliados la adquisición del sistema Autopump. La red es de 100 estaciones y 10 de ellas cuentan ya con el sistema Autopump o están en proceso de instalación.



• INTELLIGENT TRANSPORTATION SYSTEMS

Pese a no existir un acuerdo a nivel de comercializadora como existe con REPSOL y P&S, varias estaciones de servicio abanderadas por Shell (2), Mobil (8), Texaco (1), y Masgas (6) han adquirido el sistema.

El total de estaciones contratadas asciende a la fecha a 96 y se trabaja sobre un número de 150.

Los contratos de provisión del sistema contemplan una cláusula de obligatoriedad de contratar el mantenimiento a partir del segundo año a un costo de \$600 anuales.

El 1 de Julio del 2005 Autotrack acordó formar parte del consorcio "TK&ASOCIADOS", constituido exclusivamente para la comercialización del sistema TRANSYSTEM. Los conformantes del consorcio son Autotrack, Taski S.A. y Rodrigo Torres B. El rol de Autotrack es el de asesor tecnológico, el de Taski es el de inversionista y administrador del consorcio y el de Rodrigo Torres es el asesor en la operación de los sistemas de transporte. Si bien es cierto que el consorcio fue concebido para atender un compromiso ya adquirido por Autotrack con la Cámara de Transporte de Cuenca, ha servido para participar en otras licitaciones como la del sistema Metrovías de Guayaquil y la del Corredor Central Norte (Av. América en Quito). Se ha trabajado intensamente en los otros proyectos de transporte público como la licitación del sistema Trolebús y el Corredor Sur. El status actual de los proyectos es el siguiente:

Cámara de Transporte de Cuenca. Todos los equipos del sistema, para los 475 buses de la ciudad, fueron adquiridos y se inició el proceso de la instalación.

Sistema Metrovías Guayaquil. Fue adjudicado a la empresa TACOM de Brasil.

Corredor Central Norte. Fuimos la única empresa que presentó oferta, y hemos sido formalmente adjudicados.

Sistema Trolebús. Cuatro empresas presentamos ofertas: SIEMENS, METRORECAUDO, LEO KON KOREA y TK&ASOCIADOS. Luego de la apertura de sobres nuestra oferta es la mejor desde el punto de vista económico. Un comité ha sido integrado para la evaluación y calificación de las ofertas y notificará en poco tiempo el resultado.

Empresa Conosur. Ha manifestado su interés de adquirir nuestro producto para 500 buses.

El modelo de negocio que se maneja en casi todos los casos de transporte público es el de BOT (Build, Operate and Transfer), mediante el cual TK&ASOCIADOS realiza las inversiones y participa de un porcentaje de la tarifa con contratos de largo plazo (8 a 12 años).

La participación de Autotrack en el consorcio es del 20%.

Adicionalmente Autotrack provee al consorcio del sistema Fuelmaster, beneficiándose tanto de la venta del hardware, como de la venta de combustible.

La actividad realizada para posicionar el producto TRANSYSTEM, nos permitió identificar un nicho de mercado interesante a nivel de Gobiernos Seccionales, para asesorar a aquellos Municipios que decidieron asumir las competencias de administración del transporte en su área de influencia. Los posibles negocios adicionales que se pueden generar de esta actividad son la venta de TRANSYSTEM, el financiamiento de buses para reemplazo de la flota existente y la operación de los sistemas automatizados. Debido a la naturaleza de los posibles negocios Autotrack firmó un acuerdo de participación con asesores con experiencia en administración de sistemas de transporte masivo y estructuración de financiamientos.

El 25 de Octubre del 2005 se firmó un contrato tripartito entre REPSOL, OTECEL (Movistar) y Autotrack, para el desarrollo e implementación del servicio denominado Tanquéame,

mediante el cual Movistar regala o vende a sus clientes un "llavero inteligente" que sirve para identificarse en las estaciones REPSOL y acumular consumos. Cuando se haya alcanzado un acumulado de \$60 el cliente Movistar recibe "gratis" minutos de telefonía celular Movistar. Este sistema permite crear un círculo virtuoso en el cual se fideliza al cliente tanto a la red REPSOL como al operador Movistar. En realidad, es Autotrack quién a cambio de una masificación de clientes del sistema Fuelmaster comparte la comisión de REPSOL comprando minutos de telefonía celular a precios preferenciales para regalarlos al cliente final, quien percibe un valor mayor. Movistar ha adquirido ya 30.000 llaveros para el plan piloto en Quito e inmediatamente adquirirá 30.000 mas para Guayaquil. Autotrack recibirá \$1.5 mensuales por cada cliente que cargue en la red con el llavero.

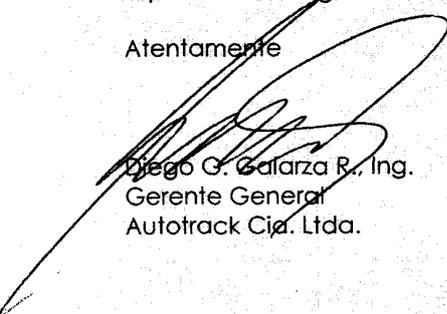
A mediados del año 2006 inició conversaciones con el Ministerio de Energía, SRI y Petrocomercial con la finalidad de impulsar la implementación de un sistema de control que permita lograr los objetivos planteados en el proyecto "SOBERANIA ENERGETICA", antes "ORO NEGRO". Este proyecto consiste en controlar automáticamente, la cadena de distribución de combustibles, con la finalidad de minimizar el contrabando de combustibles.

Es interesante observar la migración comercial de Autotrack de un modelo inicial de desarrollo de productos y servicios a uno de venta de productos y finalmente a la provisión de servicios.

Los años anteriores y el 2006 fueron de una intensa labor de investigación y desarrollo de los productos y servicios antes mencionados y demandaron fuertes inversiones de los socios de Autotrack y un importante financiamiento por parte de los bancos aliados. No se generaron utilidades importantes debido a que casi todos los contratos mencionados se firmaron en el transcurso del año 2006. Solamente a partir del presente año se producirán ingresos importantes.

En términos generales se observa que el nivel de venta se va estabilizando y tomando el repute esperado del negocio.

Atentamente



Diego G. Galarza R., Ing.  
Gerente General  
Autotrack Cía. Ltda.