

INFORME DE GERENCIA 2009

Presentado por el GERENTE GENERAL

SHERLOCTECH SOLUTIONS S.A.

Señores accionistas:

En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes presento, a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el 2009.

SITUACIÓN ECONOMICA AL 31-12-09

PERSPECTIVA GLOBAL:

Como todos sabemos el último trimestre del año 2008, explotó en los Estados Unidos de Norteamérica una burbuja económica-financiera de origen inmobiliario y se inició una de las más letales crisis a nivel global que solo ha sido comparada con la ocurrida en los años 30's. La mayoría de los analistas de diversas tendencias y doctrinas económicas pronosticaban que esta crisis con características profundas de "recesión" tendría una duración de al menos tres años, es decir, que a finales del año 2011.

La realidad, felizmente, se presenta diferente al finalizar el año 2009, pues, se evidencia una reactivación socio-económica a nivel mundial. Una señal positiva constituyó el índice de crecimiento de la economía estadounidense al 30-09-09, cuyo índice de crecimiento bordeó los 2.8% del PIB.

Estados Unidos tuvo una caída de su economía al finalizar el 2009 del menos el 2.0%. En la Unión Europea, UE., países como Alemania, Italia, Grecia y España, son las economías que han registrado caídas negativas en sus productos internos brutos, PIB's, que según analistas del Fondo Monetario Internacional, FMI, podrían recuperarse al término del año 2010.

Sin embargo, de estos fenómenos y contrastes económicos expuestos se estima que el año 2010 sería un buen año para todos los países a nivel mundial y de manera particular para las economías latinoamericanas y asiáticas en sectores de la industria y el comercio de materias primas denominadas "comodities".

PERSPECTIVA REGIONAL:

Reiterando lo dicho anteriormente, lo peor de la crisis global ha pasado, pero al finalizar el año 2009 las secuelas empiezan a presentarse en los países emergentes y particularmente en las economías latinoamericanas a pesar del blindaje que presentaron al inicio de la crisis global. Al respecto los países que menos efectos negativos tienen son en ese orden Brasil, Chile, Perú y Colombia. A pesar de lo negativo el Fondo Monetario Internacional, FMI, estima que Latinoamérica en su conjunto creció al término del 2009 en un 2.5% anual promedio, esta estimación refuerza el argumento de que los países de la región supieron blindarse ante la crisis mundial debido a condiciones macroeconómicas estables logradas en años anteriores a la debacle de la crisis que se consolidó al finalizar el año 2008.

Durante el mes de octubre del 2009, se llevó a cabo la VII Cumbre de la Alianza Bolivariana de las Américas, ALBA, en la cual los nueve países de América Latina y el Caribe decidieron resolver que para el año 2010, se adoptaría una moneda virtual denominada SUCRE, para realizar operaciones comerciales entre los países miembros, moneda que en el mediano

plazo seguiría el modelo del EURO, convirtiéndose según sus auspiciantes en la nueva arquitectura financiera regional, que sea capaz de desplazar al dólar norteamericano.

PERSPECTIVA NACIONAL:

Lamentablemente al término del año 2009, el país estaría sumido en la involución y el retraso socioeconómico, porque las familias no evidencian el cambio "positivo" esperado, pero si experimentan un cambio "negativo" no esperado. Esta reflexión se sustenta en el hecho de que nuestra economía durante los tres trimestres precedentes al cierre del presente ejercicio económico ha demostrado decrecimientos en la producción con índices negativos en su PIB, el mismo que ha cerrado con un valor relativo negativo equivalente a menos 0.98% al finalizar el 2009, que de acuerdo con la ortodoxia de la ciencia económica el país estaría en un típico proceso de "recesión económica". Para sustentar esta reflexión a continuación de manera técnica se presenta un análisis socio-económico a ser consensuado y/o contrapuesto con otras opiniones.

Como un referente importante y que se ha convertido en el referente mundial después de la crisis global es la tasa de desempleo que al 31-12-09, registra un valor relativo de 9.1%, según analistas económicos aseguran que este indicador el año 2010, sobrepasará los dos dígitos debido a que la empresa privada estaría escéptica de realizar nuevas inversiones que generarían nuevas plazas de trabajo y por el contrario existen procesos de ajuste de personal en un sinnúmero de empresas y unidades de negocio privados que afectarían al pleno empleo con el consiguiente aumento del subempleo y de la desocupación. El gobierno señala que la inversión pública que lleva a cabo y que asciende a 7.5 miles de millones de dólares en el 2009, restituiría y reemplazaría el rol del sector privado para crear puestos de trabajo, sin embargo, se observa que toda la obra pública no será capaz de cubrir la brecha ocupacional en relación a la población económicamente activa, PEA, pues, registra una cifra equivalente a 400 mil personas en la desocupación, así mismo, los indicadores macroeconómicos dicen lo contrario, si bien ha existido inversión pública, esta, no ha generado crecimiento económico y por ende no existe aumento de plazas de trabajo efectivas y permanentes. Al respecto, el gobierno sostiene que la liberación de recursos frescos provenientes de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad, RILD, por un valor equivalente a 2.555 millones de dólares, que al 31-12-09 debían haber llegado al país los primeros 865 millones de dólares, contribuirían con este propósito social, sin embargo, hasta el cierre del año 2009, no se evidencia cambio alguno en materia de generación de empleo masivo.

Por su parte los representantes del sector privado manifiestan que al sentirse amenazados por una deficiente política económica, cambios inusitados de políticas, reformas tributarias coercitivas, inseguridad jurídica, inestabilidad social, inestabilidad política y un modelo económico centralizado y estatista han frenado la inversión interna y la inversión externa que serían a criterio de este sector los únicos motores de una sociedad progresista y próspera que genera empleo productivo.

El modelo económico que adopta el actual gobierno no solo que habría afectado negativamente al sector empresarial privado sino también a la banca privada, pues, en el mes de septiembre del 2009, por resolución del Banco Central las entidades públicas deben retirar sus depósitos e inversiones de la banca privada. Como dato se conoce que el sector público mantiene en cuentas del sistema financiero privado un valor equivalente a 1.086 millones de dólares.

El presupuesto del Estado del año 2009, fue de 19.167 millones de dólares, al término del año se determinaría que existió un déficit fiscal equivalente a 1.500 millones de dólares. Para el año 2010 este presupuesto se incrementa a una cifra importante de 22.500 millones de dólares, el mismo que requeriría de financiamiento externo superior a los 4.000 millones de dólares, sin embargo, al finalizar el periodo fiscal 2010, se replicaría el déficit fiscal, recurrente, en un valor de 2.000 millones de dólares.

Al finalizar el año 2009 el índice “riesgo país”, bordea los 5.000 puntos, esto quiere decir que no seríamos sujetos de crédito a nivel internacional; que la “inflación” anual acumulada esta en 4.09%, determinándose que la velocidad de la subida de precios resta posibilidades de ahorro a las familias por la pérdida de poder adquisitivo ante salarios recesivos; que el “empleo y subempleo” bordean en su conjunto el 60% de la población económica activa; que las “remesas” de los emigrantes al término del año registran un valor acumulado de alrededor 2.000 millones de dólares, que en períodos similares de años inmediatamente anteriores este valor era del 100% superior. Las principales actividades sectoriales como manufactura, comercio, construcción, banca y petróleo han experimentado una caída promedio integral de menos 2.0%, siendo las de mayor afectación las relacionadas con los sectores de manufactura y el comercial. Este fenómeno recesivo obedece en términos generales a la política económica del gobierno, a la nueva política tributaria, a la falta de dólares en el circulante, a la insuficiente política de concesión de créditos por parte de la banca, entre otros aspectos, como se anotó anteriormente.

Lo expuesto infiere manifestar que la economía nacional al término del 2009, no presenta una buena salud y las cuentas nacionales registran saldos rojos en varios rubros. Lo mencionado se avala cuando organismos especializados le ubican en el puesto 133 de 183 países en materia de facilidad para hacer negocios con el resto del mundo y en el puesto 104 de 132 países en materia de competitividad para inversión y comercio internacional.

SHERLOC TECHNOLOGY SOLUTIONS S.A.

Introducción

SHERLOC Technology Solutions S.A., es la nueva razón social (nombre) de la empresa, eliminándose la denominación HuntSAT S.A. en el 2009.

Para la empresa este año se caracterizó por la innovación comercial y en este período la Gerencia puso especial énfasis en el despegue y ejecución en el menor tiempo posible del Modelo de Marcas, adicionalmente en el cuidado de las Líneas de Ingresos tanto en ventas como en renovaciones, con una óptima gestión financiera sin pasivos con costos; a través de una administración orientada al control interno, control del gasto, administración estricta de los flujos de caja, continua gestión de cobranzas y gestión personalizada por parte del personal ejecutivo a pesar de no contar con la estructura completa y adecuada para atender el negocio, dado su crecimiento.

La empresa en el 2009 implementa el Modelo de Negocios Powered By SHERLOC, en forma progresiva iniciando con las marcas: KIA Satelital en Febrero; Hyundai Satelital en Junio, QM Satelital (Ford) en Julio y con Satelitrac (VW) en Noviembre. Este modelo exigió a la empresa satisfacer las particulares necesidades de cada marca en forma individualizada, mismas que dieron varias interpretaciones al modelo durante el período de implementación, manteniendo diferencias notorias que fueron instrumentadas por SHERLOC.

Aumento de las actividades de la empresa a nivel nacional dado a que de brindar soporte y atender ocho sucursales pasamos a atender en forma directa un centenar: concesionarios y distribuidores de cada marca. El proceso de implementación incluyó programas continuos de capacitación comercial, Servicio a Clientes y Técnica para los responsables de cada área y sus colaboradores. Adicionalmente se montaron procesos de auditoría periódicos en las marcas de volumen como Hyundai y KIA; en las áreas comentadas.

SHERLOC al ser el Propietario Originador tuvo que brindar todo el soporte necesario para implementar este modelo de negocio en el que cada marca no tenía conocimiento e inicialmente poco interés; por tanto fue necesario en una primera etapa mantener reuniones para perfeccionar el mismo, debido a que intervendrían los concesionarios en el proceso de venta del servicio de localización, instalación del dispositivo de marca y administración de

documentación contractual con los clientes, y adicionalmente, IFI's y aseguradoras; para que posteriormente cada marca pudiera diseñar su propio proceso, correspondiente material promocional y emitir la política de comercialización para sus concesionarios o distribuidores.

Una vez difundido el proceso respectivo generado por cada marca, se elaboraron los Programas de Inducción respectivos, mismos que se realizaron independientemente y diseñados en forma conjunta con sus departamentos comerciales, servicio y posventa de cada representante de marca. Los programas fueron realizados en las instalaciones de SHERLOC, en las instalaciones de los representantes de marcas y en forma continua en los concesionarios; cada vez que lo solicitan o ha sido necesario reforzar cada proceso.

Es importante resaltar que el Trabajo en Equipo realizado para lograr las cifras que presentaré ha sido indispensable, lo que ha exigido mantener adicionalmente reuniones mensuales de evaluación y evolución con cada marca y al mismo tiempo los de su red de distribución; inclusive llegando al medir el desempeño de cada vendedor.

Fue necesario llevar a cabo una agenda de reuniones con los las Instituciones Financieras IFI's, misma que fue desarrollada por esta gerencia y en forma conjunta con Hyundai, por su volumen de ventas. Las reuniones se concertaron con las más altas autoridades en algunos casos o con los responsables de los programas de financiamiento de vehículos, con el objeto de que aceptaran e incorporaran a sus simuladores la opción de los Dispositivos de Marca, eliminando el proceso tradicional de homologación obligatorio; aprovechando la referencia del modelo de negocio Powered by SHERLOC, y el hecho de que el dispositivo SHERLOC Satelital ya había sido incorporado en sus negocios como una opción del mercado de dispositivos.

SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2009

Como se expresa en los Informes Comparativos adjuntos, el Estado de Situación y el Estado de Resultados entre el año 2009 y 2008, se debe considerar los efectos de la Fusión por Absorción por parte de SHERLOC a Mobility:

El Balance General presenta un incremento en los Activos del 62%, explicado en la inversión en dispositivos satelitales, producto principal de la Empresa, este Activo se expresa en la cuenta de Activo Fijo bajo el concepto de Equipos Satelitales (neto de depreciación) y representa el 43% del total de Activos a Diciembre del 2009; por otro lado, el rubro de Inversiones temporales representó para el mismo período el 8%. Parte de estos activos se adquirieron mediante convenios de créditos con compañías locales y con LAIPAC (importaciones mínimas sin cartas de crédito), lo que se expresa en una disminución del Pasivo en un 49% en comparación año 2008.

Como producto de la fusión las variaciones en dólares entre uno y otro Balance fueron los siguientes: un aumento de los Activos fue de US\$ 878.964, resultado del aumento en el rubro de Otros Activos (Varios Deudores Mobility). El pasivo se incrementa en US\$ 1.988.128, explicada por la obligación financiera con CFC que será pagada ahora por SHERLOC en un plazo de 5 años a tasas de mercado. Finalmente, el patrimonio se vio afectado en US\$ 1.109.164 básicamente por las pérdidas de Mobility de años anteriores y del año en curso.

Balance General

	Diciembre 2008	Diciembre 2009	VariaciónFs (contra Diciembre/08)	
1. ACTIVO	3.293.505	5.330.743	2.037.238	61,86%
1.1. INVERSIONES	2.081.073	2.995.807	914.734	43,95%
1.1.02. CAJA Y BANCOS	208.920	19.757	-189.164	-90,54%
1.1.03. ACTIVOS FIJOS	1.693.762	2.182.551	488.789	28,86%
1.1.04. INVERSIONES	0	350.667	350.667	#DIV/0!
1.1.05. INVENTARIO DE MERCADERIAS	178.390	442.832	264.442	148,24%
1.2. DEUDORES POR SERVICIOS	969.700	1.104.524	134.824	13,90%
1.2.02. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	969.700	1.104.524	134.824	13,90%
1.4. OTROS ACTIVOS	242.732	1.230.413	987.681	406,90%
1.4.01. DEUDAS DEL FISCO	95.678	378.566	282.888	295,67%
1.4.02. DEUDORES VARIOS	64.348	796.879	732.531	1138,38%
1.4.03. DIFERIDOS	82.705	54.968	-27.738	-33,54%
2. PASIVO	1.649.868	2.838.450	1.188.582	72,04%
2.4. OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	466.894	332.854	-134.039	-28,71%
2.4.01. CORTO PLAZO	466.894	332.854	-134.039	-28,71%
2.5. OTROS PASIVOS	1.182.974	858.817	-324.158	-27,40%
2.5.01. IMPUESTOS, RETENCIONES Y CO	93.189	131.918	38.729	41,56%
2.5.02. CUENTA POR PAGAR AL PERSONA	51.759	29.814	-21.945	-42,40%
2.5.03. OTROS PASIVOS POR PAGAR	1.038.026	697.085	-340.942	-32,85%
2.8. PASIVO LARGO PLAZO	0	1.646.779	1.646.779	#DIV/0!
2.8.01. PASIVO LARGO PLAZO	0	1.646.779	1.646.779	#DIV/0!
3. PATRIMONIO	1.643.637	2.492.293	848.656	51,63%
3.1. CAPITAL	244.552	295.352	50.800	20,77%
3.2. RESERVAS	11.115	857.700	846.586	7616,76%
3.3. APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	0	200.000	200.000	#DIV/0!
3.4. RESULTADOS	1.387.970	1.139.241	-248.729	-17,92%

Otro rubro importante en las cuentas del Activo lo constituye la cuenta por cobrar a clientes, con una participación del 21% sobre los Activos, la variación en comparación al año 2008 es mayor en 14%; debido al crecimiento del negocio, generadas por renovaciones y seguidas de ventas.

El Patrimonio presenta un incremento del 7% con la fusión; (sin fusión, habría presentado un incremento del 74% originado por el proceso de constitución de reservas especiales y las Utilidades acumuladas).

En resumen las principales variaciones del Balance General se explican de la siguiente manera: Inversiones (USD\$ 350.667) debido a la colocación de los excedentes temporales de efectivo. Activos Fijos –Satelitales- (USD\$ 1.644.818) debido al crecimiento de negocio a nivel de importaciones y ventas; Otros Activos (USD\$ 732.633) por cuentas a cobrar de Mobility. Obligaciones con Instituciones Financieras (-USD\$ 130.346) debido a los importantes pagos de Capital e Intereses, producto de la generación del flujo propios del negocio y la obligación asumida de Mobility con CFC; la parte de Largo Plazo de esta obligación asciende a USD\$ 1.646.779.

Los ingresos tuvieron un aumento del 13% mientras los gastos sólo crecieron en el 4%.

Del total de Ingresos, el 99% corresponde a ingresos del negocio, de estos el 60% se origina en ventas directas y el 39% por la renovación anual del servicio; el 1% restante corresponde a otros. En el año 2008 representaron el 67% y 33% respectivamente (composición ventas vs renovaciones)

Resultados

	Acumulado 2009	Acumulado 2008	Variación	% de Variación
4. EGRESOS	4.013.567	3.848.358	165.210	4,29%
4.1. GASTOS DE ADMINISTRACION	1.819.027	1.936.808	-117.781	-6,08%
4.1.01. DEL PERSONAL	888.153	816.474	71.679	8,78%
4.1.02. SERVICIOS DE TERCEROS	930.874	1.120.334	-189.460	-16,91%
4.2. OTROS EGRESOS	342.790	334.893	7.896	2,36%
4.2.02. INTERESES PAGADOS	22.984	139.218	-116.234	-83,49%
4.2.03. GTOS BANCARIOS	124.095	104.858	19.237	18,35%
4.2.04. IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	18.946	11.710	7.236	61,79%
4.2.05. OTROS GTOS OPERAC.	176.765	79.107	97.658	123,45%
4.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.234.659	1.271.596	-36.937	-2,90%
4.3.01. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.234.659	1.271.596	-36.937	-2,90%
4.4. COSTO DE VENTAS	301.947	283.283	18.664	6,59%
4.5. GASTOS OPERATIVOS	664	868	-204	-23,52%
4.5.01. GASTOS OPERATIVOS	664	868	-204	-23,52%
4.7. GASTOS EJERCICIOS ANTERIORES	314.480,76	20.910	293.571,19	1404,00%
5. INGRESOS	-5.926.546	-5.238.452	-688.094	13,14%
5.1. INGRESOS OPERACIONALES	-3.534.076	-3.506.885	-27.191	0,78%
5.1.01. VENTAS	-3.534.076	-3.506.885	-27.191	0,78%
5.2. COMISIONES RECIBIDAS	-2.330.540	-1.728.249	-602.291	34,85%
5.2.04. SERVICIOS DE INTERMEDIACION	-2.330.540	-1.728.249	-602.291	34,85%
5.5. OTRAS RENTAS	-61.930	-3.318	-58.612	1766,34%
UTILIDAD	1.912.978	1.390.094	522.884	37,62%

Resultados versus el presupuesto

Total			Presupuesto		
			Acumulado	Variación	% Incr.
			Acumulada		Real sobre Pres
I INGRESOS DEL NEGOCIO	5.864.616	6.062.968	-198.352	96,73%	
VENTAS	3.534.076	3.634.560	-100.484	97,24%	
DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENT	0	0	0	#DIV/0!	
RENOVACIONES	2.328.733	2.416.408	-87.676	96,37%	
SERVICIO RECUPERACION Y ASIST. TECN	1.807	12.000	-10.193	15,06%	
II EGRESOS DEL NEGOCIO	1.610.725	1.906.841	-296.117	84,47%	
COSTO DE VENTAS	301.947	312.170	-10.222	96,73%	
DEPRECIACION SATELITALES	1.146.077	1.379.002	-232.924	83,11%	
HERRAMIENTAS	430	330	100	130,28%	
GASTOS TALLER	234	660	-426	35,47%	
ATENCION A CLIENTES	619	3.600	-2.981	17,20%	
EQUIPO SEGURIDAD	0	0	0	#DIV/0!	
SERVICIO VENTAS	161.417	211.080	-49.663	76,47%	
III UTILIDAD NEGOCIO (M. CONTR.)	4.253.891	4.156.127	97.764	102,35%	
IV OTROS INGRESOS/EGRESOS (NETO)	-429.316	3.312	-432.628	-12962,43%	
OTROS INGRESOS	61.930	3.312	58.618	1869,87%	
OTROS EGRESOS	491.246	0	491.246	#DIV/0!	
V GASTOS OPERATIVOS	1.911.597	2.123.100	-211.503	90,04%	
Personal	888.153	974.427	-86.274	91,15%	
Otros gastos operativos	934.863	1.066.923	-132.060	87,62%	
Depreciaciones	58.747	26.978	31.769	217,76%	
Amortizaciones	29.834	54.772	-24.937	54,47%	
VI UTILIDAD NETA	1.912.978	2.036.339	-123.360	-6,45%	

En cuanto a los gastos el mayor valor lo presenta la cuenta de Depreciaciones; la que registra la reducción del valor del Activo dispositivos satelitales, la cual se realiza a 3 años. Este rubro representa el 29% del total de los gastos de la Empresa comparado con el 31% que representó en el año 2008.

De la cuenta de Gastos, la cuenta gasto de personal tiene un leve incremento del 8%, destacándose que seguimos con la situación de contratación total de personal requerido en el recorte de personal en el mes de julio de 2007.

Otro rubro importante es Gastos es la cuenta de Servicios de ventas con una disminución del 56% entre el año 2009 vs. 2008 que obedece básicamente a la implementación del "Modelo de Marcas" que permite a los representantes de éstas pagar en forma directa a su fuerza de ventas con el margen que obtiene del nuevo modelo; la cuenta representa el 3% sobre los ingresos y registra las comisiones pagadas a los vendedores de los distintos puntos de ventas. De manera constante la competencia ofrece incentivos a los vendedores para poder captar la instalación de los dispositivos, esto hace que los vendedores manejen la venta a su libre criterio, misma que se concreta con la empresa que más comisiones ofrece. En este aspecto Sherloc S.A. ha continuado con su esquema muy conservador con el manejo de las políticas de comisiones, la tasa promedio del mercado es por arriba del 15%, la Compañía mantiene el 10%, esta posición en ocasiones nos obliga a competir en términos bastantes desiguales en el mercado.

En la cuenta de Gastos otra partida importante es el Gasto Financiero que muestra los resultados del saneamiento financiero empezado en años anteriores, presentó una disminución del 84% respecto al año 2008, continuando con la tendencia ya que en el año anterior fue una reducción del 59%, situación que se origina por el pago y/o cancelación de todos los préstamos que mantenía la compañía; esta cuenta representa en el 2008 apenas el 0,38% de los ingresos, mientras que en el año anterior representó el 5%.

Indicadores de Gestión:

INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	2009 dic	INTERPRETACION
CAPITAL DE TRABAJO U OPERACIÓN	$KT = AC - PC$	726.109	Determina la capacidad líquida para atender con normalidad los compromisos corrientes del negocio
LIQUIDEZ	$Li = AC / PC$	1,61	Determina las veces que la empresa cuenta para atender sus obligaciones de corto plazo
LIQUIDEZ NETA	$Lin = (AC - I) / PC$	1,24	Determina en forma más rígida las veces y la capacidad que tiene la empresa para atender las obligaciones de corto plazo
SOLIDEZ FINANCIERA	$S = PT / AT$	53,25%	Es el porcentaje de terceros que financian o apalancan el activo total de la empresa
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	$PPC = [(Cx - Inv) / VN] \times No.DIAS$	40,75	Determina el número de días promedio que los deudores pagan sus obligaciones y deudas con la empresa
PERIODO DE VENTAS DE INVENTARIOS	$PVI = (I / VN) \times No.DIAS$	27,27	Determina las veces en que se adquieren inventarios para la producción dentro del período
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	$PPP = (CxP / CV) \times No.DIAS$	81,15	Determina el número de días promedio que las compañías pagan a sus proveedores
MARGEN SOBRE VENTAS	$MV = UN / VN$	32,28%	Determina el porcentaje de beneficios respecto a las Ventas Totales acumuladas
MARGEN SOBRE PATRIMONIO	$ROE = UN / PAT$	76,76%	Determina el porcentaje de beneficio respecto al patrimonio de la empresa
MARGEN SOBRE ACTIVOS	$ROA = UN / AT$	35,89%	Determina el porcentaje de beneficio respecto a los activos de la empresa

Participación Dispositivos SHERLOC en el Mercado

PARTICIPACIÓN EN LA INDUSTRIA 2009	DATOS
Ventas Totales Industria	92.517
Ventas Financiadas	64.762
Vehículos Superiores a USD\$18.000	27.200
Ventas Totales SHERLOC	8.606
SHERLOC % Ventas Totales	9%
SHERLOC % Ventas Financiadas	13%
SHERLOC % Vehículos > 18.000	32%

Participación en el mercado: considerando las ventas totales de la industria fue del 9% con un crecimiento del 2% en comparación al 2008 (7%). Las ventas totales de la industria en el 2009 fueron 92.517 unidades (fuente AEADE 2009) y nuestras ventas de 8.606 unidades.

Nuestra participación en el mercado de financiamiento total (70% de las ventas 2009) fue del 13%, mientras que en el 2008 representó el 10%.

Nuestra participación en el mercado segmento vehículo mayores a USD\$18.000 fue del 32%.

PROYECCIÓN PRESUPUESTOS 2010

Producción Satelitales en 2010

El presupuesto se proyecta con una producción de 11.000 dispositivos Satelitales y su evolución de ventas mensuales conforme a la siguiente tendencia obtenida de la gestión de 5 años en el mercado y con similares características que las del sector automotor.

Facturación Renovaciones de Contratos de Servicio:

El presupuesto se ha proyectado con un 80% de cumplimiento sin desinstalaciones debido a que por el modelo Marcas se requieren dispositivos nuevos. Con estas premisas hemos proyectado el período y sus resultados, para continuar con los objetivos de auto-sustentabilidad y saneamiento operacional, a través de un uso meticuroso de flujos propios.

RESULTADOS ESPERADOS PARA EL AÑO 2010:

Proyección de resultados en 2010 y su comparación en 2009

PROYECCIÓN 2010 COMPARACION CON 2009						
ESTADO DE RESULTADOS						
	2009	%	2010	%	VAR US\$	%
INGRESOS						
Ventas y Renovaciones	5.864.616	100%	7.737.996	100%	1.873.380	32%
(-) Costo	1.609.441	27%	1.782.967	23%	173.526	11%
Margen Operativo Neto	4.255.175	73%	5.955.029	77%	1.699.855	40%
Otros	61.930	1%	2.547	0%	-59.383	-96%
Total Ingresos	4.317.104	72%	5.957.577	77%	1.640.472	38%
GASTOS						
Gastos Personal	888.153	37%	1.116.818	39%	228.665	26%
Gastos Operación	1.368.894	57%	1.322.975	46%	-45.919	-3%
Gastos Financieros	147.079	6%	405.639	14%	258.560	176%
Total Gastos	2.404.126	41%	2.845.432	37%	441.306	18%
Margen Final	1.912.978	31%	3.112.145	40%	1.199.166	63%

Notas: Es importante resaltar que los datos del 2009 son los reales y los del presupuesto incorporan variaciones importantes como la cuenta de publicidad así como un ajuste en la de personal, en consecuencia en la proyección se espera un incremento en los ingresos del orden del 23% y por otro lado un aumento del 26% en los gastos; el margen final (utilidad anual) crecería en un 20%. Esto podría variar dependiendo del entorno del país y la producción que podríamos incrementar en forma consecuente, especialmente por la gestión de las Marcas.

El costo de ventas agrupa el valor de materiales, comisiones externas y depreciación satelitales.

Es necesario recalcar, que en la proyección se mantiene el método actual de depreciación de los dispositivos satelitales en un plazo de 36 meses.

Objetivos en el 2010

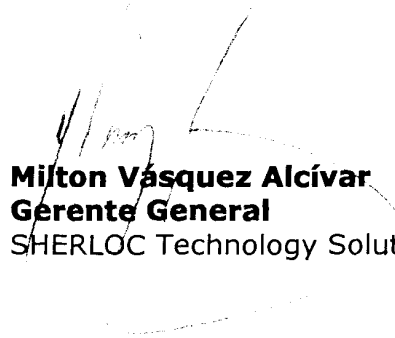
- La empresa cubrirá sus obligaciones en forma planificada con sus propios flujos, sin generar en lo posible deudas por préstamos para Capital de Trabajo
- Se promoverá su auto sustentabilidad y la generación de flujos; a través de los objetivos de producción e ingresos en ventas y renovaciones, servicios de instalaciones.
- Se optimizará el volumen de importaciones en función de la demanda de las Marcas y propendiendo a que se realicen con flujos generados por el negocio y en caso de ser necesario a través de la apertura de Cartas de Crédito.
- Será necesario estructurar el departamento de Renovaciones puesto que esta línea de ingresos le permitirá a la empresa obtener los flujos necesarios para auto sustentarla. Se reducirá al mínimo las desinstalaciones puesto que las Marcas demandan dispositivos nuevos.
- Estructurar cada una de las regionales / sucursales para que respondan al volumen esperado y real de negocio, principal factor y clave de éxito para el cumplimiento de objetivos en las áreas: Renovaciones, Servicio a Clientes, Taller (personal para instalaciones y desinstalaciones) y Soporte Tecnológico.
- Completar la estructura del área de Reacción, para hacer frente efectivo al creciente número de eventos de robos a nivel nacional. Cada día estamos más expuestos a la delincuencia, dado el incremento de nuestra base de datos de clientes, el auge de la delincuencia, y el tamaño del parque automotor ecuatoriano; a nivel nacional.
- Incrementar la producción a través de modelo Marcas, para obtener una mayor participación en sus ventas en toda la gama de sus vehículos y conforme a su crecimiento en el mercado. Se continuará con actualización y la homologación de instalaciones del dispositivo en los nuevos modelos y brindando el soporte integral que las Marcas y sus Concesionarios necesiten o requieran.
- Mantener nuestra continua campaña de control y optimización del gasto, administración segura, oportuna de los flujos y sus usos.
- Actualizar el hardware de la plataforma tecnológica y desarrollar software AVL personalizado y diseñado bajo nuestras necesidades, perfeccionando el Data SYS Control; para lograr mayor eficiencia y control de gestión. En el tercer trimestre publicaremos un Portal interactivo, para administración eficiente del proceso comercial del modelo Marcas; por tanto será necesario contar con personal calificado y experimentado en esta área.
- Auditoría de gestión y procesos: Requerimos que se realice por los menos un examen de Auditoría Integral a lo largo del período, con los respectivos informes a gerencia para que sirvan de soporte en forma oportuna en el perfeccionamiento de procesos y transacciones. El aporte debe permitirnos normalizar los procesos, rediseñar y mejorar manuales y al mismo tiempo estar armonizados con la razonabilidad de los datos y resultados.

Comentarios finales:

La gerencia general ha podido lograr el posicionamiento actual de Sherloc S.A., en el mercado de Dispositivos de Seguridad Vehicular, gracias al concurso de los ejecutivos del STAFF a quienes deseo expresar mi especial reconocimiento y agradecimiento, extendiéndolo a sus colaboradores. Con ésta estructura he podido desarrollar las actividades inherentes al negocio conformando un equipo ejecutivo sin el cual, no hubiera sido posible consolidar el modelo de gestión aplicado conforme las necesidades de la Empresa y alcanzar las cifras presentadas en este informe y sus respaldos.

Finalmente, deseo agradecer a los Accionistas por la confianza depositada en mi gestión ejecutiva durante estos cinco años cuyos resultados han sido presentados en este Informe de Gerencia, que pongo hoy a consideración de la Junta de Accionistas y de ser necesario, estoy listo para ampliar cualquier tema o aspecto que consideren pertinente a través de sus preguntas, para luego proceder con la aprobación este documento; correspondiente al ejercicio económico 2009.

Atentamente,



Milton Vásquez Alcívar
Gerente General
SHERLOC Technology Solutions S.A.