

## INFORME DE GERENCIA 2010

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 2010.

## SITUACIÓN ECONOMICA AL 31-12-2010

### 2.010: 20 CIFRAS CLAVES DEL DESEMPEÑO DEL PAIS

*(Fuente: Revista Líderes)*

La evaluación preliminar de los principales indicadores de la economía ecuatoriana, advierten que el año anterior fue estable, en la medida que se mantuvo el crecimiento y mejoraron otros datos como los depósitos en la banca privada o la recaudación de impuestos.

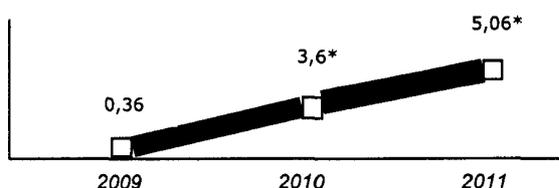
Sin embargo, el déficit en la balanza comercial (USD1.213 millones entre enero y octubre del 2010), las necesidades de financiamiento para el Presupuesto del 2011 (USD 5.300 millones), una mínima reducción de la pobreza (bajó del 42,7 al 42,2%) y el estancamiento en la generación de empleo son, entre otros, temas que confirman que aun hay tareas pendientes para este año.

Desde la perspectiva empresarial, el 2011 es un año de retos importantes. Los incrementos salariales, las inversiones, las exportaciones y la generación de empleo conforman el derrotero productivo del nuevo año.

### PRODUCTO INTERNO BRUTO

*En porcentajes*

\* Proyección

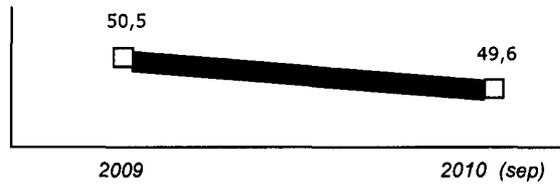


La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) calcula que la economía ecuatoriana creció en el 2010 en 2,5%. Sin embargo, las autoridades de Gobierno tienen una previsión distinta: "Ecuador cerrará 2010 con un crecimiento del Producto interno Bruto del 3,6%", informó el Presidente del Directorio del Banco Central.

Ese argumento se sustenta en la inversión pública y en la estabilidad del precio del petróleo. El Régimen confía que en el 2011 Ecuador crecerá en el 5,06%. En el 2009 el PIB creció a un ritmo de 0,36%

## SUBEMPLEO

En porcentajes



El subempleo tuvo una variación mínima. No obstante, persiste un problema estructural en el mercado laboral, porque el número de subempleados (2'236.000 personas) supera a los ocupados plenos (1'891.000 empleados)

La mayor reducción del subempleo se nota en empleados privados, jornaleros y empleadas domésticas.

## SALARIO MÍNIMO

En dólares



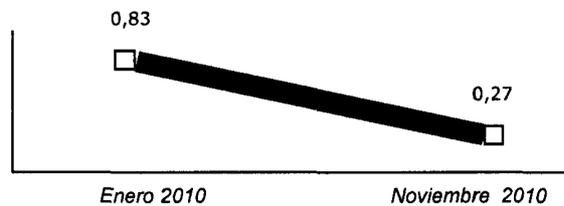
respondió a un análisis de la inflación, que promedió el 3,8% en ambos años.

En el tema salarial es importante que el pago de los sueldos en el tiempo sea sostenible para no generar despidos que aumenten las tasas de desempleo y subempleo. La aplicación del salario digno desde este año también demandará mayores egresos para los empleadores.

El aumento del salario mínimo para el 2011 fue de USD 24. Ese incremento

## INFLACIÓN

En porcentajes



meses, la restricción a las importaciones encarecieron los bienes importados empujando los precios, al alza. No obstante, con el dismantelamiento de las salvaguardias, en agosto, se eliminó este efecto.

Otro aspecto importante fue el referente a los precios de alimentos. "El año pasado, hubo una tendencia al alza. En el 2010, se recuperó la producción agrícola, aumentando la oferta y regulando los precios".

Según varios analistas económicos ellos comentan que el comportamiento de la inflación se manejó de acuerdo a diversos escenarios. Dicen que en los primeros

## PIB PER CÁPITA

En dólares corrientes



El PIB per cápita es la relación entre el Producto Interno Bruto y el número de habitantes de un país. En el caso del Ecuador, el Banco Central publica esas cifras en precios constantes y corrientes (gráfico), "Ese indicador ha mejorado un poquito, si se toma en cuenta los precios constantes, y eso refleja que el crecimiento de la economía ha sido muy moderado".



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

19 ABR. 2011

OPERADOR 28

QUITO

La situación per cápita del país "preocupa", porque si se compara con los vecinos Perú y Colombia, allá crecen en el 8 y 6%, respectivamente.

### CANASTA FAMILIAR BÁSICA

En dólares

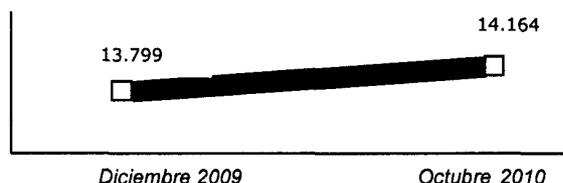


La canasta básica contiene 75 productos que sirven para monitorear la evolución de los precios. Además, se relaciona con la

remuneración de la población y su capacidad de consumo. Esa canasta se encareció entre el 2009 y el 2010, en USD 12,38. Esto, porque el 90% de los artículos son alimentos que tienden a aumentar el precio por la variación del clima, deficiencia en la cosechas, entre otros motivos. El precio integral de la canasta se determina por el valor de cada producto y se calcula por el número de artículos.

### EXPORTACIONES TOTALES

En millones de dólares



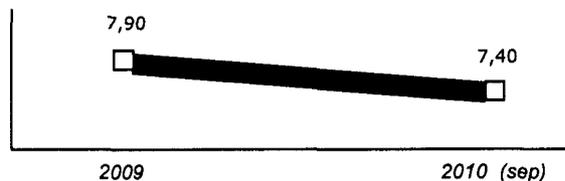
El alto precio del petróleo es uno de los factores para el incremento de las exportaciones del 2,6%, entre enero y octubre del 2010, frente al 2009.

En el 2010, el crudo ecuatoriano subió su precio y se ubicó en un promedio de USD 70 por barril.

Esto ha provocado la recuperación de los mercados internacionales después de la crisis (2008-2009) "La gente compra un poco más. Especialmente demanda los productos como el banano, flores, atún, etc. Eso, acumulado, hace que las exportaciones sean mayores".

### DESEMPLEO

En porcentajes



La caída del desempleo en el 2010 generó dudas; la reducción en el desempleo no

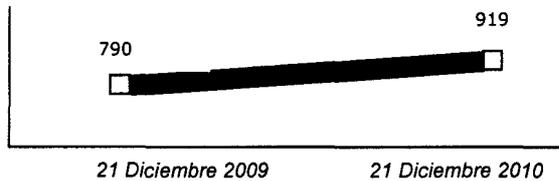
se da por un aumento de fuentes de trabajo, si no que se debe a una menor cantidad de personas que ingresan a la Población Económicamente, que frente a diciembre del 2009 existe un menor ingreso de personas a la masa laboral.

Se duda de las cifras del INEC ya que "los datos no se obtienen de forma técnica".



## RIESGO PAÍS

En puntos



El Riesgo País es un indicador que muestra el comportamiento de la economía ecuatoriana frente al mundo; tanto en el pago de sus obligaciones como en las inversiones externas. Actualmente la confianza de los inversionistas extranjeros se ha deteriorado por la moratoria en la deuda externa, ya que Ecuador tiene un antecedente de moroso y ha perdido credibilidad económica; se destaca que existe inseguridad jurídica. "La tendencia izquierdista espanta al inversionista externo".

## IMPORTACIONES TOTALES

En millones de dólares

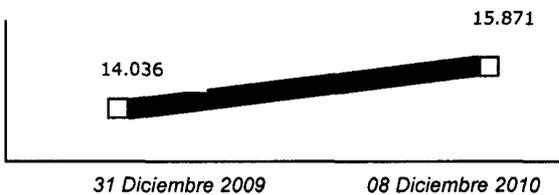


2009; eso se produce por el aumento de los precios del crudo. Con los precios altos "hay un efecto doble", porque el consumo de sus derivados también tiende a crecer. "Esto provoca una balanza comercial negativa y hay que exportar más", afirma. Desde el 2011 se aplicará un alza en aranceles del 35 al 40%, a la importación de automóviles de hasta 2.500 centímetros cúbicos.

Entre enero y octubre del 2010, las importaciones crecieron un 8,2% frente al

## DEPÓSITOS EN LA BANCA PRIVADA

En millones de dólares



de los activos, de los 25 bancos, fue de 18,4% en comparación con el año precedente.

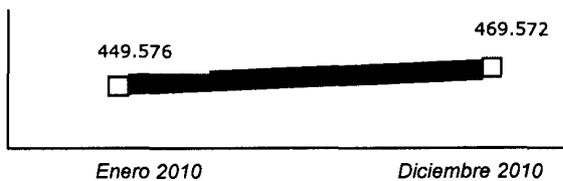
La Asociación de Bancos Privados, informó que la banca ecuatoriana cerró con cifras positivas el 2010. El crecimiento

Tras la crisis del 2009, el año pasado se registró una recuperación de la economía y por ende en los depósitos recibidos por las instituciones bancarias.

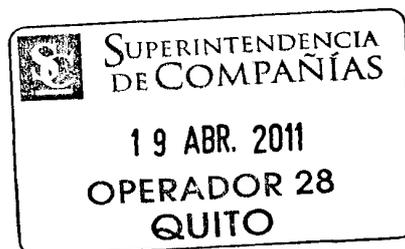
Las captaciones del público (depósitos) se incrementaron en un 19% aproximadamente y van de la mano con el crecimiento de la cartera crediticia.

## PRODUCCIÓN PETROLERA EN BARRILES DIARIOS

En número de barriles



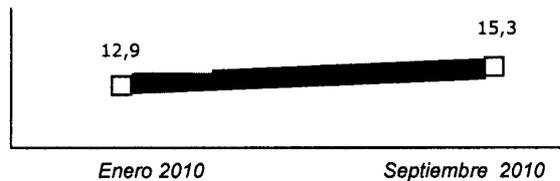
La inestabilidad jurídica por la renegociación de los contratos (como parte de las reformas a la Ley de Hidrocarburos), causó el decrecimiento en la producción diaria de barriles durante el 2010.



En eso concuerdan los especialistas, motivó a que las empresas mantuvieran su producción en un "bajo perfil", hasta conocer su situación legal. Consecuentemente, señalan, la producción nacional se reforzó aunque eso no significa que aumentó su capacidad.

### DEUDA COMO PORCENTAJE DEL PIB NOMINAL

En porcentajes

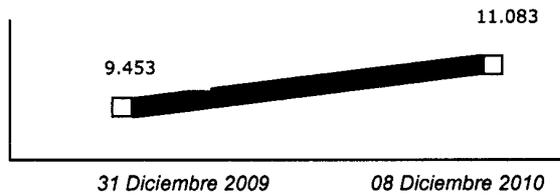


La información del Banco Central del Ecuador (BCE) muestra que el país se encuentra por debajo de los límites de endeudamiento público, estipulados como regla macroeconómica en materia fiscal. Según la norma, el endeudamiento no debe exceder el 40% del Producto Interno Bruto (PIB).

Así, desde enero a septiembre de este año, la deuda pública externa llegó a los USD 4.833 millones, lo que representa el 15,3% del PIB. Este crecimiento fue, en parte, motivado por los préstamos obtenidos de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y de China.

### CRÉDITOS EN LA BANCA PRIVADA

En millones de dólares



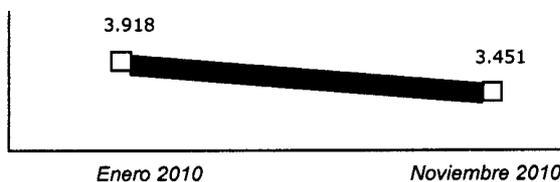
La cartera crediticia se expandió en un 20% en el 2010. Mientras que el 73% del fondeo captado por la banca se destinó a operaciones de crédito.

El año pasado hubo una recuperación en el sector vivienda; en parte por la inyección de recursos a través de la concesión de créditos otorgados por el IESS y el sector financiero privado.

El representante de los bancos privados añade que "la banca cumple su función de prestar al sector productivo y financiar el desarrollo".

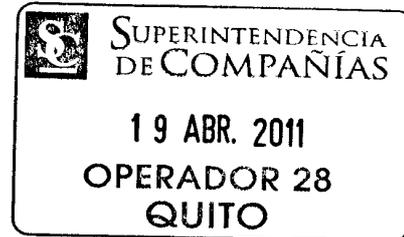
### RESERVAS INTERNACIONALES

En millones de dólares



La Reserva Internacional de Libre Disponibilidad es un indicador volátil, porque se genera a partir de los excedentes de las exportaciones del país y sirve para afrontar circunstancias extremas de la economía.

Este año, el movimiento comercial internacional aun ha sido débil como efecto de la crisis del 2009. Además, el Gobierno ha extendido su gasto fiscal (en obras públicas e inversiones) y eso genera menos excedentes para acumular un ahorro del país.



## PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO

En millones de dólares



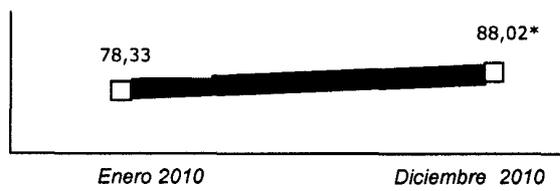
Se plantea dudas respecto de los supuestos macroeconómicos, "demasiado optimistas" que son referencia para

calcular los ingresos 2011. A los especialistas les preocupa que las intenciones de endeudamiento que tiene el Gobierno no se concreten. "Las fuentes de financiamiento se agotarán y serán pocos los prestamistas que entreguen dinero al país. Una de las opciones para alcanzar el Presupuesto es la reactivación productiva. Para este año hay una necesidad de recursos por USD 5.300 millones.

## PRECIO DEL BARRIL DE PETRÓLEO

En dólares

\* 17 de diciembre



Estable es según los analistas, es el adjetivo que otorgan al precio del barril de

petróleo en el 2010. Los montos alcanzados permitieron que la economía local no se deteriorara y se mantuviera a pesar de la crisis mundial.

Por otro lado, se aclara que el precio del barril no es una variable que el Gobierno controle pero que, sin embargo, esta se ajustó a la planificación del presupuesto del año anterior.

Finalmente, si bien el precio fue aceptable, no concordó con el nivel producción.

## REMESAS

En millones de dólares



La reducción de las remesas durante los primeros nueve meses de este año tiene tres explicaciones: la primera es que aún persisten los efectos de la crisis del 2009 en el exterior, en especial España, que es el segundo destino preferido por los ecuatorianos, luego de EE.UU.

Otra es que algunos migrantes cambiaron sus hábitos y en lugar de enviar remesas las mantienen en sus países de residencia. El tercer aspecto, es que varios retornaron de forma definitiva a Ecuador.



## DEUDA PÚBLICA TOTAL (INTERNA Y EXTERNA)

En millones de dólares



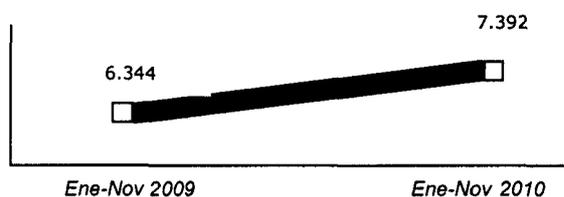
El Gobierno arrancó el año con un déficit de cerca de USD 4.000 millones. Por esto,

buscó financiamiento externo, uno de los motivos de la deuda pública.

Hay que reconocer que parte del endeudamiento sirvió para mantener las obras de infraestructura del Régimen. No obstante, sostiene que se agotan las fuentes de financiamiento externo. Se cita el caso de China y se considera que no hubo una sinergia adecuada con las inversiones de la empresa privada.

## RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS

En millones de dólares



El aumento de la tributación en el 2010, tiene una doble lectura: por un lado, se quita liquidez a los agentes económicos, principalmente en lo relacionado al anticipo del Impuesto a la Renta.

Además, la recaudación implica que el Régimen tiene más liquidez para ejecutar sus planes. Se añade que hay mayor eficiencia en la recaudación y se incrementó la base de los contribuyentes. Pero existen más factores. "El aumento de los aranceles afectaron en el Impuesto del Valor Agregado (IVA)".



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

19 ABR. 2011  
OPERADOR 28  
QUITO

## SHERLOC TECHNOLOGY SOLUTIONS S.A.



19 ABR. 2011  
OPERADOR 28  
QUITO

### Introducción

Para la empresa este año se caracterizó por alcanzar su madurez comercial a través del exigente aprovechamiento de la estructura de la empresa, por su continuo accionar sinérgico con sus principales clientes, los volúmenes de ventas del servicio de Localización, los niveles de ingresos obtenidos y las utilidades generadas en el período fiscal.

La línea de ingresos de Servicios de Localización fue eficazmente atendida realizando la Gerencia y su equipo de colaboradores el despliegue de actividades prioritarias, necesarias y orientadas a poner en marcha sostenida el Modelo de Marcas (iniciado progresivamente desde el 2009); cuidando aspectos fundamentales que exigía el nuevo modelo comercial, para su ejecución exitosa multilateral.

Fue necesaria una continua gestión ejecutiva y operativa con los responsables de la administración de las Marcas, ejecutivos de los concesionarios, y personal de sus fuerzas de ventas; principalmente con las Marcas de volumen como lo son Hyundai y KIA.

La línea de ingresos por renovaciones se optimizó dentro de lo máximo posible por capacidad y por aspectos de estructura limitada.

Se mantienen y perfeccionan procesos orientados al control interno y del gasto, realizando una estricta administración de los flujos de caja, efectiva gestión de cobranzas; y ofreciendo alto estándar de gestión personalizada por parte del personal ejecutivo a pesar de no contar con la estructura suficiente y adecuada para atender el negocio, en proporción al crecimiento de sus operaciones.

En forma consecuente para atender las necesidades de capital de la empresa y la dinámica del negocio durante el segundo semestre se contrajeron pasivos importantes con costos aprobados por los accionistas.

El Modelo de Negocios, Powered By SHERLOC, alcanza en el 2010 records de activaciones generadas por una mayor asimilación del mismo por parte de las Marcas y por los concesionarios de cada red; con resultados consecuentes de incremento de ventas, principalmente de las marcas Hyundai y KIA. Este modelo que desde su implementación exigió a la empresa satisfacer las particulares necesidades de cada marca en forma individualizada; exigió igualmente trabajar con nuestro personal brindando soporte continuo y llevando a cabo reuniones periódicas conjuntas para evaluación de resultados, resolución de problemas, prestando asistencia ejecutiva y operativa durante todo el año.

La empresa tuvo que atender en forma eficiente dentro de las limitaciones, el aumento de actividades a nivel nacional, al brindar soporte y atender casi un centenar de concesionarios incluyendo a distribuidores de las marcas.

El soporte a concesionarios fundamentalmente se realizó con nuestras áreas de: Servicio a Clientes (activaciones y elaboración de documentación y su envío); Talleres (homologación, capacitación e instalación de sistemas de localización); Centro de Monitoreo (por las activaciones y pruebas inalámbricas con concesionarios); y, Comercial (Capacitación, elaboración de procesos, asistencia a las fuerzas de ventas de concesionarios en la venta, regularización de documentación contractual y registro de clientes). También se otorgó asistencia operativa financiera a Hyundai, por la administración del pago de comisiones a vendedores de su red nacional de concesionarios.

El área de ingeniería de la empresa mantuvo actividades continuas capacitando sobre procesos y ofreciendo herramientas nuevas para las áreas Comercial, Servicio a Clientes y Técnica del personal de SHERLOC y para futura implementación en la WEB; orientada a

reducir procesos administrativos en concesionarios y fuerzas de ventas; y, manteniendo simultáneamente procesos de auditoría periódicos para las marcas de volumen como Hyundai y KIA y de sus resultados de gestión técnico comercial.

SHERLOC brindó todo el soporte necesario para promover el modelo de negocio Marcas a sus representantes y sus concesionarios, para interesarlos en la obtención de ingresos complementarios causados por la activación de los sistemas de Localización.

EL Trabajo en Equipo y seguimiento permanente a los resultados realizado por los representantes de las Marcas y SHERLOC fue determinante para lograr las cifras que presentaré, lo que ha exigido mantener adicionalmente reuniones mensuales de evaluación y evolución con cada marca y de su red de distribución; en las que se realiza la revisión de reportes de activaciones, categorías de vehículos, rangos de precios por concesionario y en forma mensual acumulada, incluyendo el desempeño individual de cada vendedor.

Las Instituciones Financieras IFI's, y aseguradoras en este año asimilaron el proceso en forma trivial aceptando y financiando sin mayor complicación el primer año del Servicio de localización; dejándonos descubiertos con la renovación anual por el plazo del crédito; por no definir su obligatoriedad al cliente del vehículo; clientes que luego del primer año desisten de mantener el servicio vigente; sobre todo en vehículos de precio menor a USD\$15000, con la autorización de las mismas IFI's.

La única IFI's que exige al cliente el pago por el plazo del crédito es la Tarjeta Diners.

Especial atención se debe poner al primer año de servicio de localización sobre todo en la categoría de vehículos de menor riesgo y valor, USD\$14.000.00 en promedio (Rio y Accent); categoría que tiene una importante participación de activaciones en la marca KIA.

En diciembre se inició la adquisición del software y hardware necesarios para la actualización de la plataforma tecnológica para atender las necesidades del proyecto de instalaciones en el PDI (redefinido) y de los clientes actuales con tecnología SMS y los nuevos del PDI con tecnología GPRS incluyendo la cartografía digital actualizada y equipos con especificaciones que soportan el avance actual de la tecnología en sistemas de localización por GPS

Igualmente se receptó sin costo de LAIPAC la plataforma tecnológica GPRS en la cual se incluyeron hardware y software propietario para atender los nuevos clientes dado a que el proveedor de comunicaciones canceló las tarifas SMS para servicios de localización (en los cuales fuimos exclusivos). Adicionalmente se realizaron gestiones para obtener una reducción continua de precios en función del volumen de compras y se redefinieron sin costo algunas especificaciones en el hardware para mejorar el Servicio de Localización.

## SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2010

Como se expresa en los Informes Comparativos adjuntos, el Estado de Situación y el Estado de Resultados entre el año 2010 y 2009, se debe considerar:

El Balance General presenta un incremento en los Activos del 49%, 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 45% del total de Activos a Diciembre del 2010; por otro lado, el rubro de Inventarios constituye el 18%, el bien inmueble comprado a Austrocírculo este año representa el 14% y las Inversiones temporales representaron para el mismo período el 5%. Parte de estos activos se adquirieron mediante convenios de créditos con compañías locales y con LAIPAC (importaciones sin cartas de crédito).

El pasivo se incrementa en USD 1.982.955, explicada básicamente por las nuevas obligaciones financieras tanto con ILARE y con NORTH DRIVE (total USD 1.503.859) que

son pagaderas en su totalidad durante el próximo año y por otro lado, se mantiene la obligación financiera de largo plazo con CFC, que seguirá siendo pagada en un plazo restante de 4 años. Finalmente, el patrimonio aumentó en USD\$ 652.627.

### Balance General

	Diciembre 2009	Diciembre 2010	Variación USD	% de variación
<b>1. ACTIVO</b>	<b>5,330,743</b>	<b>7,966,326</b>	<b>2,635,582</b>	<b>49.44%</b>
<b>1.1. INVERSIONES</b>	<b>2,995,807</b>	<b>6,734,520</b>	<b>3,738,713</b>	<b>124.80%</b>
1.1.02. CAJA Y BANCOS	19,757	115,299	95,543	483.60%
1.1.03. ACTIVOS FIJOS	2,182,551	4,775,290	2,592,739	118.79%
1.1.04. INVERSIONES	350,667	402,865	52,199	14.89%
1.1.05. INVENTARIO DE MERCADERIAS	442,832	1,441,065	998,233	225.42%
<b>1.2. DEUDORES POR SERVICIOS</b>	<b>1,104,524</b>	<b>987,807</b>	<b>-116,717</b>	<b>-10.57%</b>
1.2.02. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	1,104,524	987,807	-116,717	-10.57%
<b>1.4. OTROS ACTIVOS</b>	<b>1,230,413</b>	<b>243,999</b>	<b>-986,414</b>	<b>-80.17%</b>
1.4.01. DEUDAS DEL FISCO	378,566	107,419	-271,147	-71.62%
1.4.02. DEUDORES VARIOS	796,879	36,099	-760,780	-95.47%
1.4.03. DIFERIDOS	54,968	100,481	45,513	82.80%
<b>2. PASIVO</b>	<b>3,576,523</b>	<b>5,559,478</b>	<b>1,982,955</b>	<b>55.44%</b>
<b>2.4. OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS</b>	<b>332,854</b>	<b>2,065,242</b>	<b>1,732,388</b>	<b>520.46%</b>
2.4.01. CORTO PLAZO	332,854	2,065,242	1,732,388	520.46%
<b>2.5. OTROS PASIVOS</b>	<b>1,596,889</b>	<b>2,212,729</b>	<b>615,840</b>	<b>38.56%</b>
2.5.02. CUENTA POR PAGAR AL PERSONAL	583,044	1,003,935	420,891	72.19%
2.5.03. OTROS PASIVOS POR PAGAR	316,761	717,474	400,714	126.50%
<b>2.8. PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>1,646,779</b>	<b>1,281,506</b>	<b>-365,273</b>	<b>-22.18%</b>
2.8.01. PASIVO LARGO PLAZO	1,646,779	1,281,506	-365,273	-22.18%
<b>3. PATRIMONIO</b>	<b>1,754,221</b>	<b>2,406,848</b>	<b>652,627</b>	<b>37.20%</b>
3.1. CAPITAL	295,352	295,352	0	0.00%
3.2. RESERVAS	857,700	186,329	-671,372	-78.28%
3.3. APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	200,000	0	-200,000	-100.00%
3.4. RESULTADOS	401,168	1,925,167	1,523,999	379.89%

Otro rubro importante en las cuentas del Activo lo constituye la cuenta por cobrar a clientes, con una participación del 12% sobre los Activos, la variación en comparación al año 2009 es menor en 11%; debido a la combinación de dos factores: el crecimiento del negocio, generadas por renovaciones y seguidas de ventas; y el otro factor responde a la depuración de cuentas antiguas.

El Patrimonio presenta un incremento neto del 37% originado por varios procesos: el pago de reservas especiales y utilidades del año anterior, ajustes de partidas de ejercicios anteriores y la contribución de las Utilidades del Ejercicio.

En resumen las principales variaciones del Balance General se explican de la siguiente manera: Inversiones (USD 52.199) debido a la colocación de los excedentes temporales de efectivo. Inventarios (USD 998.233) constituido por las importaciones por liquidar y los propios inventarios. Activos Fijos (Satelitales): USD 3.571.242) debido al crecimiento de negocio ventas; Otros Activos (USD -986.414) por la baja de las cuentas a cobrar de sin respaldos. Activos Fijos (Inmueble): USD 1.081.850). Obligaciones con Instituciones Financieras (USD 1.732.388) debido a los importantes préstamos tomados en este año (USD 1.504.359), para cubrir las necesidades de la compañía, en forma adicional a la generación del flujo propios del negocio y por otro lado; se mantiene la obligación de Largo Plazo con CFC (esta obligación tiene un saldo actual de USD 1.646.779; incluye la porción corriente y de largo plazo).

Los ingresos tuvieron un aumento del 56% mientras los gastos crecieron en el 16%.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

19 ABR. 2011

OPERADOR 28

QUITO

Del total de Ingresos, el 100% corresponde a ingresos del negocio, de estos el 68% se origina en ventas directas y el 32% por la renovación anual del servicio. En el año 2009 representaron el 60% y 39% respectivamente (composición ventas vs renovaciones)

## Resultados

	Acumulado 2010	Acumulado 2009	Variación	% de Variación
<b>4. EGRESOS</b>	<b>4,665,983</b>	<b>4,013,567</b>	<b>652,415</b>	<b>16.26%</b>
4.1. GASTOS DE ADMINISTRACION	2,098,034	1,819,027	279,008	15.34%
4.1.01. DEL PERSONAL	947,535	888,153	59,383	6.69%
4.1.02. SERVICIOS DE TERCEROS	1,150,499	930,874	219,625	23.59%
4.2. OTROS EGRESOS	398,217	342,790	55,428	16.17%
4.2.02. INTERESES PAGADOS	235,930	22,984	212,946	926.50%
4.2.03. GROS BANCARIOS	143,184	124,095	19,089	15.38%
4.2.04. IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	19,104	18,946	158	0.83%
4.2.05. OTROS GROS OPERAC.	1	176,765	-176,765	-100.00%
4.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,502,851	1,234,659	268,192	21.72%
4.3.01. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,502,851	1,234,659	268,192	21.72%
4.4. COSTO DE VENTAS	459,464	301,947	157,516	52.17%
4.5. GASTOS OPERATIVOS	218	664	-446	-67.19%
4.5.01. GASTOS OPERATIVOS	218	664	-446	-67.19%
<b>5. INGRESOS</b>	<b>-9,234,036</b>	<b>-5,926,546</b>	<b>-3,307,490</b>	<b>55.81%</b>
5.1. INGRESOS OPERACIONALES	-6,251,230	-3,534,076	-2,717,154	76.88%
5.1.01. VENTAS	-6,251,230	-3,534,076	-2,717,154	76.88%
5.2. RENOVACIONES	-2,939,688	-2,330,540	-609,148	26.14%
5.2.04. RENOVACIONES	-2,939,688	-2,330,540	-609,148	26.14%
5.5. OTRAS RENTAS	-43,118	-61,930	18,812	-30.38%
<b>UTILIDAD</b>	<b>4,568,053</b>	<b>1,912,978</b>	<b>2,655,075</b>	<b>138.79%</b>

## Resultados versus el presupuesto

	Real		Variación	Real sobre Presupuesto
<b>I INGRESOS DEL NEGOCIO</b>	<b>9,190,918</b>	<b>9,512,496</b>	<b>-321,578</b>	<b>96.62%</b>
VENTAS	6,251,230	5,797,200	454,030	107.83%
RENOVACIONES	2,938,888	3,711,696	-772,808	79.18%
SERVICIO RECUPERACION Y ASIST. TECNICA	800	3,600	-2,800	22.22%
<b>II EGRESOS DEL NEGOCIO</b>	<b>2,091,055</b>	<b>1,909,675</b>	<b>181,380</b>	<b>109.50%</b>
COSTO DE VENTAS	459,464	446,148	13,316	102.98%
DEPRECIACION SATELITALES	1,464,068	1,366,216	97,853	107.16%
HERRAMIENTAS	44	985	-941	4.44%
GASTOS TALLER	174	527	-353	33.08%
ATENCION A CLIENTES		4,800	-4,800	
SERVICIO VENTAS	167,305	91,000	76,305	183.85%
<b>III UTILIDAD NEGOCIO (M. CONT.)</b>	<b>7,099,863</b>	<b>7,602,821</b>	<b>-502,958</b>	<b>93.38%</b>
<b>IV OTROS INGRESOS/EGRESOS (M. CONT.)</b>	<b>-164,081</b>	<b>1,547</b>	<b>-165,628</b>	<b>-10604.14%</b>
OTROS INGRESOS	43,118	2,547	40,571	1692.67%
OTROS EGRESOS	207,199	1,000	206,199	20719.87%
<b>V GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>2,367,729</b>	<b>2,930,949</b>	<b>-96,591</b>	<b>80.78%</b>
Personal	947,535	1,140,956	-193,421	83.05%
Otros gastos operativos	1,381,411	1,256,725	124,686	109.92%
Depreciaciones	28,810	23,043	5,567	124.16%
Amortizaciones	10,173	43,596	-33,423	23.33%
<b>VI UTILIDAD NETA</b>	<b>4,568,053</b>	<b></b>	<b>-105,366</b>	<b>-2.31%</b>

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS  
 19 ABR. 2011  
 OPERADOR 28  
 QUITO

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 que se realiza a 3 años. Este rubro representa el 32% del total de los gastos de la Empresa comparado con el 29% que representó en el año 2009.

La cuenta gastos de personal tiene un leve incremento del 7%, destacándose que seguimos con la situación de contratación total de personal requerido en el recorte de personal en el mes de julio de 2007.

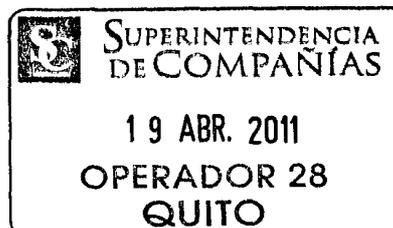
Otro rubro importante en Gastos es la cuenta de Servicios de ventas con una pequeño crecimiento del 4% entre el año 2010 vs. 2009, que obedece básicamente a la administración de comisiones de la Marca Hyundai que por esta razón tiene un precio diferenciado mayor. La cuenta total representa el 2% sobre los ingresos y registra las comisiones pagadas a los vendedores de los distintos puntos de ventas.

En el pago de comisiones de manera constante la competencia ofrece mayores incentivos a los vendedores de concesionarios para poder captar la instalación de sus dispositivos; los vendedores aunque en forma controlada todavía manejan la venta del Servicio de Localización a su libre criterio sobre todo en ventas de contado y de precio menor al establecido, ventas que se concretan con la empresa que más comisiones ofrece. En este aspecto SHERLOC S.A. ha continuado con su esquema muy conservador en el manejo de las políticas de comisiones: la tasa promedio del mercado es por arriba del 30%, y nuestra Compañía se ha mantenido en el 10%, esta posición en ocasiones nos obliga a competir en términos bastantes desiguales en el mercado impidiendo el ingreso en otras marcas del mercado.

Otra partida importante es la cuenta de Gastos Financieros, que presentó un incremento sustancial del 927% respecto al año 2009, debido a las nuevas obligaciones asumidas por la compañía, situación que contrasta con la tendencia de reducción que habíamos mantenido hasta el año anterior; aunque esta cuenta representa en el 2010 el 3% de los ingresos, mientras que en el año anterior representó el 5%.

#### Indicadores de Gestión:

INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	2010	INTERPRETACION
No. DE DIAS		dic	
CAPITAL DE TRABAJO U OPERACIÓN	$KT = AC - PC$		Determina la capacidad líquida para atender con normalidad los compromisos corrientes del negocio
LIQUIDEZ	$Li = AC / PC$		Determina las veces que la empresa cuenta para atender sus obligaciones de corto plazo
LIQUIDEZ NETA	$Lin = (AC - I) / PC$		Determina en forma más rígida las veces y la capacidad que tiene la empresa para atender las obligaciones de corto plazo
SOLIDEZ FINANCIERA	$S = PT / AT$	69.79%	Es el porcentaje de terceros que financian o apalancan el activo total de la empresa
MARGEN SOBRE VENTAS	$MV = UN / VN$		Determina el porcentaje de beneficios respecto a las Ventas Totales acumuladas
MARGEN SOBRE PATRIMONIO	$ROE = UN / PAT$		Determina el porcentaje de beneficio respecto al patrimonio de la empresa
MARGEN SOBRE ACTIVOS	$ROA = UN / AT$		Determina el porcentaje de beneficio respecto a los activos de la empresa



## Participación Dispositivos SHERLOC en el Mercado

PARTICIPACIÓN EN LA INDUSTRIA 2009	2010	2009	VAR
Ventas Totales Industria	131171	92517	42%
Ventas Financiadas%	77390	64762	19%
Ventas Totales SHERLOC	16139	8606	88%
SHERLOC % Ventas Totales	12.30%	8.00%	4.30%
SHERLOC % Ventas Financiadas	20.85%	13.00%	7.85%

Participación en el mercado: considerando las ventas totales de la industria fue del 12.3% con un crecimiento del 3.3% en comparación al 2009 (9%). Las ventas totales de la industria en el 2010 fueron 131.171 unidades (fuente AEADE 2010) y nuestras ventas de 16.139 unidades.

Nuestra participación en el mercado de financiamiento total (59% de las ventas 2010) fue del 20.85%, mientras que en el 2009 representó el 13%.

## PROYECCIÓN PRESUPUESTOS 2011

### Producción Satelitales en 2011

El presupuesto se proyecta con base a pronósticos enviados en diciembre por la Marcas y en función resultados de la industria con Servicio de Localización generado por 24.000 dispositivos Satelitales y prevemos su evolución de ventas mensuales conforme a la siguiente tendencia obtenida de la gestión de 6 años en el mercado y que guarda similitud con la tendencia del sector automotor.

### Facturación Renovaciones de Contratos de Servicio:

El presupuesto se ha proyectado con un 90% de cumplimiento con un plan moderado de 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 meticuloso de flujos propios.



SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑÍAS

19 ABR. 2011

OPERADOR 28  
QUITO

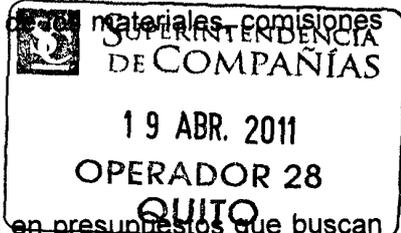
## RESULTADOS ESPERADOS PARA EL AÑO 2011:

### Proyección de resultados en 2011 y su comparación en 2010

PROYECCIÓN 2011 COMPARACIÓN CON 2010						
ESTADO DE RESULTADOS						
	2010	%	2011	%	VAR US\$	%
<b>INGRESOS</b>						
Ventas y Renovaciones	9,190,918	100%	15,822,022	100%	6,631,104	72%
(-) Costo	2,090,837	23%	7,132,581	45%	5,041,743	241%
<b>Margen Operativo Neto</b>	<b>7,100,081</b>	<b>77%</b>	<b>8,689,441</b>	<b>55%</b>	<b>1,589,360</b>	<b>22%</b>
Otros	43,118	0%	18,000	0%	-25,118	-58%
<b>Resultados Operativos</b>	<b>7,143,199</b>	<b>77%</b>	<b>8,707,441</b>	<b>55%</b>		
<b>GASTOS</b>						
Gastos Personal	947,535	37%	1,717,936	37%	770,401	81%
Gastos Operación	1,248,497	48%	2,034,562	43%	786,065	63%
Gastos Financieros	379,113	15%	930,444	20%	551,331	145%
<b>Total Gastos</b>	<b>2,575,146</b>	<b>28%</b>	<b>4,682,942</b>	<b>30%</b>	<b>2,107,797</b>	<b>82%</b>
<b>Margen Final</b>	<b>4,568,053</b>	<b>49%</b>	<b>4,024,499</b>	<b>25%</b>		

**Nota:** Es importante resaltar que los datos del 2010 son los reales y que para el 2011 hemos adoptado las normas IFIIS por ser nuestro año de transición y así recomendado por los Auditores, por tanto el presupuesto incorpora en la proyección el registro del costo de ventas total de los dispositivos satelitales. Esperamos un incremento en los ingresos por ventas y renovaciones del orden del 72% y en la operación del orden del 22% neto (aplicación NIIFs al costo), el impacto en el margen final (utilidad anual) sería del 12% menor comparado con el 2010. Estas estimaciones podrían variar dependiendo del entorno del país y la producción por la gestión de las Marcas.

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



## OBJETIVOS EN EL 2011

- La gerencia realizará una gestión efectiva y eficaz basada en presupuestos que buscan consolidar la operación y sus resultados y buscando la optimización del patrimonio y de las acciones; presupuestos que han sido presentados en este informe.
- La empresa cubrirá sus obligaciones a través de sus propios flujos, y utilizando las herramientas financieras disponibles y si es necesario generar deudas por préstamos para Capital de Trabajo, estas serán previamente aprobadas por sus accionistas.
- A través de los objetivos de producción e ingresos por ventas, renovaciones y servicios de instalaciones; la Gerencia promoverá la auto sustentabilidad y la generación de flujos continua, administrando los recursos meticulosamente.
- Será necesario contar con recursos para promover la Activación del servicio de Localización en concesionarios y para ello contar con un presupuesto para la publicidad compartida con marcas y estar presentes en las ferias especializadas brindando soporte y reforzando las relaciones con el personal de ventas, mismo que tiene una importante rotación en concesionarios.
- Conforme el gobierno se manifieste, la gerencia optimizará el volumen de importaciones en función de la demanda de las Marcas en el mercado 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.
- La empresa iniciará el período fiscal 2011 adoptando la NORMATIVA NIIFs, con el objeto de alinearse con lo establecido por las entidades gubernamentales reguladoras y por recomendaciones de Auditores Externos
- Inicio de Operaciones en el PDI una vez que se ha confirmado que se entregaran las instalaciones a inicios de febrero del 2011 con 25 estaciones de trabajo, siendo necesarias 35 para una producción diaria promedio de 105 vehículos multimarcas.
- Se establecerá un programa equilibrado de desinstalaciones que permita cumplir con los objetivos integrales de producción de ingresos tanto por activaciones como por renovaciones.
- En este período será indispensable estructurar el departamento de Renovaciones puesto que esta línea de ingresos le permitirá a la empresa obtener los flujos necesarios para auto sustentarla.
- Consecuentemente se estructurará cada una de las regionales / sucursales para que respondan al volumen real y esperado de negocio, principal factor y clave de éxito para el cumplimiento de objetivos. Áreas a reforzar: Financiera, Soporte Ventas, Servicio a Clientes, Taller (personal para instalaciones y desinstalaciones), Soporte Tecnológico. Será importante solucionar el problema de equipos de computación del 2006 hacia atrás que suman (50) y concretar la compra de la Central telefónica aprobada en junio 2010.
- Completar la estructura del área de Reacción, para hacer frente efectivo al creciente número de eventos de robos a nivel nacional. El promedio de robos ha crecido, 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. Es necesario renovar los vehículos que dispone la empresa: 3 Nivas adquiridos usados modelo 2003 y el Nissan Pathfinder modelo 1994; por los altos costos de mantenimiento y por vejez; renovación que se realizará con financiamiento.

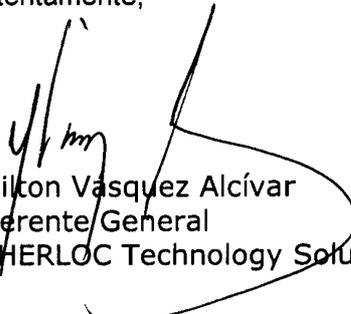
- El área de ingeniería y operaciones continuará con la actualización y la homologación de instalaciones del dispositivo en los nuevos modelos y brindando por una parte el soporte integral el PDI y su centro de Instalaciones a las Marcas y a los Concesionarios en los vehículos de precio inferior a USD15.000 (Quince mil Dólares).
- En el primer trimestre se implementará el software contable integral que fortalecerá nuestra continua campaña de control interno, optimización del gasto y administración segura, con información obtenida sistematizadamente.
- Pondremos al servicio de nuestros clientes dos plataformas tecnológicas para clientes SMS y GPRS con desarrollo de software AVL vía WEB; que integre el proceso de contratación del servicio a través de concesionarios de las marcas y su adecuada interface con el software de gestión Data SYS Control. Para lograr mayor eficiencia y control de gestión publicaremos un Portal WEB interactivo, para administración eficiente del proceso comercial del modelo Marcas como consecuencia de las actividades en el PDI Manta: En consecuencia será necesario contar con suficiente personal calificado.

#### 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 seis 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 si están de acuerdo, con la aprobación este documento; correspondiente al ejercicio económico 2010.

Atentamente,



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

