

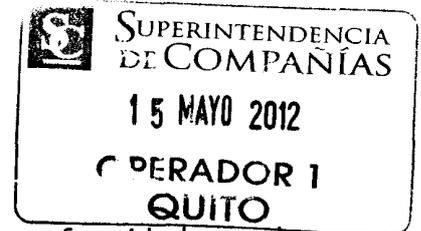
Quito, febrero 14 de 2012

INFORME DE GERENCIA 2011

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 Junta General Ordinaria de Accionistas el informe de actividades 2011, resaltando los eventos más relevantes del ejercicio.



ANALISIS ECONÓMICO AL 31 DE DICIEMBRE 2011

PERSPECTIVA GLOBAL.

Desde el punto de vista global la economía no ha podido superar la situación de crisis que viene atravesando desde el año 2008, pues, el problema en el caso Unión Americana continúa en un lento proceso de reactivación y en el caso de la Unión Europea los déficits fiscales siguen provocando desequilibrios tanto en continente europeo como en otros países del mundo. La suma de las dos crisis mantiene a la expectativa a todas las economías ante una posible recesión a nivel mundial.

Los Estados Unidos para aliviar el problema económico, a través de su gobierno intentan implantar mecanismos impositivos, orientados a la clase pudiente de dicho país, para reducir los índices de desempleo y reactivar el consumo. La Unión Europea con el apoyo de Alemania y Francia, contando con la orientación técnica del FMI, están empeñados en reducir los déficits fiscales de la mayoría de los países de la Eurozona, mediante créditos de salvataje. Así mismo, las estrategias en los dos casos pretenden recuperar el empleo y disminuir déficit fiscal, como las grandes metas dentro de los próximos cinco años.

Como se sabe los países de América Latina, durante estos años de crisis, han sabido paliar los embates de los desequilibrios económicos, mediante el fortalecimiento de sus variables macroeconómicas, medidas anti cíclicas y la prudencia experimentada ante los buenos precios de las materias primas o comodities de exportación.

A través de las cumbres regionales han marcado distancia con los países del primer mundo, especialmente con los Estados Unidos, incluso creando organismos sin la participación de este último. En adelante la política regional será lograr total independencia y autonomía frente a los países del primer mundo, sin romper sus relaciones comerciales, convenios y tratados vigentes, con el objeto de mantener el ritmo de crecimiento.

PERSPECTIVA NACIONAL

En el caso ecuatoriano las cosas, no están mal de desde la perspectiva económica, pero, pudieron estar mejor si el Gobierno habría sido más asertivo en

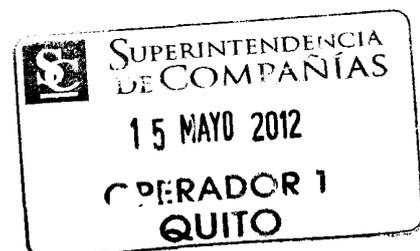
su política interna y en materia tributaria, en donde resalta entre otros el aumento al impuesto de salida de capitales del 2% al 5%, hechos que han afectado al sector real de la economía; impidiendo su normal emprendimiento y desarrollo. Además, su política externa ha alejado a los buenos mercados históricos, reemplazándolos con otros de menor demanda y oferta, de ahí su déficit comercial de 1.277 millones de dólares, resultado de importaciones de 18.959 millones de dólares y exportaciones de 17.682 millones de dólares.

Durante el año 2011, se registra una Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad de 3.938 millones de dólares, con un crecimiento del PIB; según la CEPAL 8.0% y según el Banco Central de 6.5%. Este crecimiento ha permitido registrar en valores absolutos un PIB de 62.265 millones de dólares. La deuda externa del país bordea los 15.000 millones de dólares, siendo la deuda pública de 9.948 millones de dólares y la deuda privada de 5.178 millones de dólares. El comportamiento de la deuda ha hecho que los Bonos tengan altos y bajos porcentajes de aceptabilidad en el mercado bursátil.

Por su parte las Remesas de los migrantes han registrado en el año 2011, un valor de 2.450 millones de dólares, valor superior al año 2010, a pesar de la crisis económica de España y las medidas anti migratorias en los Estados Unidos. El SRI ha registrado ingresos por impuestos por 9.100 millones dólares y en los últimos cuatro años el precio de barril de petróleo ha experimentado subidas importantes llegando a cotizarse al término del 2011 en un valor de 100,49 dólares por barril. Estos datos sobre ingresos han favorecido a la inversión pública, al consumo y al ahorro de las familias, evidenciándose el crecimiento en los depósitos en el sistema financiero, que registran un valor equivalente a 20.691 millones de dólares, con tasas referenciales de 8.17% la tasa activa y de 4.53% la tasa pasiva.

Con la inversión social del gobierno, a la fecha se registra una disminución de la pobreza del 3.1%, sin embargo todavía subsisten los bonos sociales y los subsidios, ante una tasa de desempleo abierto del 5.5% y un subempleo del 45.7%; sumados estos dos valores relativos se deduce que el 51.2% de la población está en niveles todavía preocupantes de pobreza. Para superar estas variables el gobierno ha estimado un Presupuesto para el año 2012 de 26.109 millones de dólares, dentro de los cuales: 6.300 millones de dólares se orientarán al área social, para mejorar el salario básico a 292 dólares mensuales Y acercarse más al valor de la canasta familiar que esta en 572.4 dólares, considerando un índice de inflación de 5.41%, que en un modelo dolarizado es un indicador bastante significativo.

El Riesgo País ha mejorado bajando su puntaje a 837 puntos, que hace cuatro años superaba los 1.000 puntos. Este indicador que demuestra insuficiente solvencia y solidez financieras, ha hecho que no se logren préstamos externos importante con los Organismos de Desarrollo y las inversiones externas no sean las esperadas, pues, apenas estas suman 151.7 millones de dólares. En conclusión con los indicadores, cifras y hechos expuestos se infiere que la posición económica del Ecuador al término del 2011 se presenta aceptable con un tendencia positiva.



SHERLOC TECHNOLOGY SOLUTIONS S.A.

Introducción

Desde el inicio de mi gestión en Septiembre 2011, pude apreciar claramente la buena estructuración de la empresa y la excelente disposición de su personal para colaborar y aportar positivamente en el desarrollo de sus funciones.

Quiero hacer referencia a algunos elementos importantes que se han consolidado en el transcurso del periodo, así como a otros que requieren del apoyo de ustedes para obtener la consolidación definitiva de la compañía.

OPERACIONES

La estructuración eficiente del proceso logístico, de instalación, de control de calidad y posterior seguimiento de servicio en el PDI de Manta, es uno de los más significativos logros en el 2011.

El impulso a las operaciones en el PDI conjuntamente con el adecuado mercadeo de vehículos, han permitido a SHERLOC el vender 26.501 dispositivos e instalar 23.736 unidades en los vehículos comercializados.

Adicionalmente, el trabajo de desarrollo del nuevo dispositivo STARFINDER LITE, su plataforma tecnológica y los sistemas que se implementan para dar el soporte adecuado a las nuevas funciones de los equipos, son dignos de destacar.

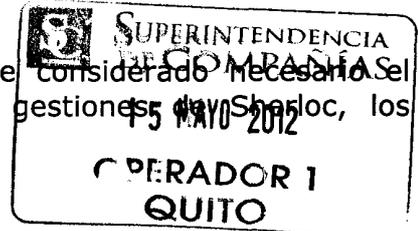
ADMINISTRACION Y FINANZAS

La prolijidad con que esta área ha estructurado los procesos de control y seguimiento, proporcionan seguridad y confianza para permitir a la Gerencia concentrarse en nuevos proyectos.

Los resultados positivos se resumen en un adecuado manejo de costos y gastos, eficiente custodia de los activos de la empresa y mucha claridad en las operaciones conjuntas de la empresa.

Los sistemas de información, tanto técnica como comercial y financieras, generan todas herramientas necesarias para ejercer un adecuado control de las operaciones de la empresa.

Con la finalidad de capitalizar estas fortalezas, he considerado necesario optimizar ciertos conceptos que beneficiarán las gestiones de Sherloc, los mismos que serán expuestos más adelante.



OTROS ASPECTOS DE GESTIÓN

Estimacion de Participación en el mercado Satelital en 2011, vehículos nuevos.

El mercado satelital en en pais esta conformado basicamente por 4 marcas que abarcan el 90% de dicho mercado. Chevystar lidera el segmento debido a la penetracion de mercado que mantiene Chevrolet, con el 42%.

Composición de la forma de Venta de vehículos

Las ventas de vehículos en el 2011 se realizaron bajo las siguientes modalidades, según reporte de AEADE 2011:

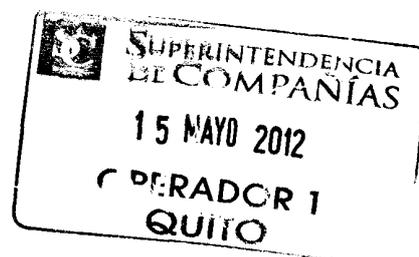
AÑO	Contado	Inst. finan.	Directo	%
2011	43%	41%	16%	100%

Participación Dispositivos SHERLOC en el Mercado

PARTICIPACIÓN EN LA INDUSTRIA				
2011	2011	2010	2009	VAR
Ventas Totales Industria	139593	131171	92517	6%
Ventas Financiadas%	97715	77390	64762	26%
Ventas Totales SHERLOC	26501	16139	8606	64%
SHERLOC % Ventas Totales	18,98%	12,30%	8,00%	6,68%
SHERLOC % Ventas Financiadas	27,12%	20,85%	13,00%	6,27%

Las ventas totales de la industria en el 2011 fueron 139.593 unidades (fuente AEADE 2011) y nuestras ventas de 26.501 unidades.

Nuestra participación en el mercado de financiamiento total (70% de las ventas 2011) fue del 27.12%, mientras que en el 2010 representó el 20.85%.



PROYECCIÓN PRESUPUESTO 2012

Proyección de resultados en 2012 y su comparación en 2011

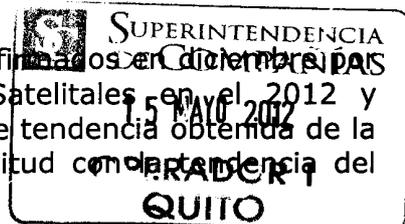
PROYECCIÓN 2012 COMPARACIÓN CON 2011						
ESTADO DE RESULTADOS						
	2011	%	2012	%	VAR US\$	%
INGRESOS						
Ventas y Renovaciones	14.116.504	100%	13.759.475	100%	-357.029	-3%
(-) Costo	7.383.125	52%	5.062.879	37%	-2.320.246	31%
Margen Operativo Neto	6.733.379	48%	8.696.595	63%	1.963.217	29%
Otros	20.416	0%	10.000	0%	-10.416	51%
Total Ingresos	6.753.794	48%	8.706.595	63%	1.952.801	29%
GASTOS						
Gastos Personal	1.206.061	30%	1.485.858	29%	279.798	23%
Gastos Operación	2.096.010	52%	2.974.072	58%	878.062	42%
Gastos Financieros	699.736	17%	697.628	14%	-2.109	0%
Total Gastos	4.001.807	28%	5.157.558	37%	1.155.751	29%
Margen Final	2.751.988	19%	3.549.038	26%	797.050	29%

Nota: En el 2011 se adoptaron las normas IFIIS, por tanto el presupuesto incorpora en la proyección el registro del costo de ventas total de los dispositivos satelitales, el valor de los materiales, comisiones externas y depreciación de satelitales. Esperamos un incremento en los ingresos por ventas y renovaciones del orden del 29% a pesar de que las ventas de dispositivos se estiman tendrán una disminución del 26%. La restricción de importación de vehículos afectara nuestras ventas en aproximadamente 6.500 dispositivos menos, que a su vez significa una menor facturación de \$ 2.2 millones. El incremento en Ingresos estaría dado por el 58% de aumento proyectado en Renovaciones.

El impacto en el margen final (utilidad anual) sería del 29% de incremento frente al 2011. Estas estimaciones podrían variar dependiendo del entorno del país y la producción por la gestión de las Marcas.

Producción Satelitales en 2012

El presupuesto se proyecta con base a pronósticos confirmados en diciembre por la Marcas, se estima vender 20.000 dispositivos Satelitales en el 2012 y prevemos las ventas mensuales conforme a la siguiente tendencia obtenida de la gestión de 7 años en el mercado y que guarda similitud con la tendencia del sector automotor.



Facturación Renovaciones de Contratos de Servicio

La proyección de incremento de Renovaciones a nivel país es uno de los proyectos más ambiciosos para el 2012.

Ante la inminente disminución en la importación de vehículos, lo cual representa una reducción estimada del 22% en nuestras ventas de dispositivos, la gestión para incremento de Renovaciones es una obligación de la empresa.

El incremento proyectado significa un 58% más que en el 2011, lo cual reeditara un aumento en facturación de casi 2.3 millones de dólares.

Para la obtención de esta meta es necesaria la inversión en varias obras y equipos que se ha detallado más adelante, ya que el esfuerzo de un incremento tan importante radica en contar con las herramientas y recursos necesarios para su consecución, así como el reforzar la estructura de personal en ciertas sucursales que no han respondido convenientemente y aprovechar el potencial de ventas en las ciudades en las que se ubican.

SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2011

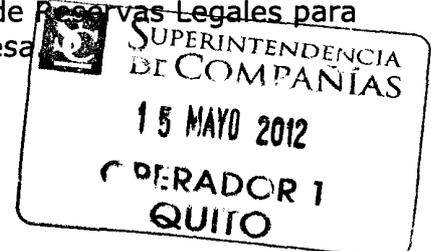
Como se expresa en los Informes Comparativos adjuntos, el Estado de Situación y el Estado de Resultados entre el año 2011 y 2010, se debe considerar:

El Balance General presenta una disminución en los Activos del 18%, debido a la disminución de saldos de Inventarios y menor valor de los Activos Fijos. Este Activo se expresa en la cuenta de Activo Fijo bajo el concepto de Equipos Satelitales (neto de depreciación hasta el año 2010) y representa el 46% del total de Activos a Diciembre del 2011; por otro lado, el rubro de Caja y Bancos constituye el 9%, el bien inmueble comprado a Austrocírculo el año anterior representa el 17%. Parte de estos activos se adquirieron mediante convenios de créditos con compañías locales, con LAIPAC (importaciones sin cartas de crédito) y con el Banco del Pacífico (importaciones con cartas de crédito)

El pasivo igualmente presenta una disminución de USD 1.083.544, explicada básicamente por el servicio de las obligaciones financieras. Por otro lado, las nuevas obligaciones contraídas con ILARE y el BANCO DEL PACIFICO (total incremento de USD 1.083.984 con respecto al año anterior; estas obligaciones son pagaderas en forma mensual con vencimientos hasta el año 2014 y 2013, respectivamente.

Cabe mencionar que la empresa se encuentra al día con sus obligaciones Tributarias y Societarias con el SRI, IESS, Superintendencia de Compañías, así como en todos los aspectos de cumplimiento de reportes y obligaciones administrativas.

Finalmente, al 31 de Diciembre del 2011 el Capital suscrito y pagado se incremento a \$518.520 por capitalización de \$ 223.168 de Reservas Legales para que esta no exceda al 50% del Capital social de la empresa



Balance General

	Diciembre 2010	Diciembre 2011	Variación US\$	% de Variación
1. ACTIVO	7,966,326	6,540,916	-1,425,410	-17.89%
1.1. INVERSIONES	6,734,520	3,969,612	-2,764,908	-41.06%
1.1.02. CAJA Y BANCOS	115,299	568,297	452,998	392.89%
1.1.03. ACTIVOS FIJOS	4,775,290	3,046,128	-1,729,163	-36.21%
1.1.04. INVERSIONES	402,865	30	-402,835	-99.99%
1.1.05. INVENTARIO DE MERCADERIAS	1,441,065	355,157	-1,085,908	-75.35%
1.2. DEUDORES POR SERVICIOS	987,807	2,197,589	1,209,782	122.47%
1.2.02. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	987,807	2,197,589	1,209,782	122.47%
1.4. OTROS ACTIVOS	243,999	373,715	129,716	53.16%
1.4.01. DEUDAS DEL FISCO	107,419	233,480	126,062	117.36%
1.4.02. DEUDORES VARIOS	36,099	5,315	-30,785	-85.28%
1.4.03. DIFERIDOS	100,481	134,920	34,439	34.27%
2. PASIVO	5,559,478	4,073,629	-1,485,849	-26.73%
2.4. OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	2,065,242	1,096,031	-969,212	-46.93%
2.4.01. CORTO PLAZO	2,065,242	1,096,031	-969,212	-46.93%
2.5. OTROS PASIVOS	2,212,729	1,636,000	-576,729	-26.06%
2.5.01. IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUCIONES	1,003,935	961,870	-42,065	-4.19%
2.5.02. CUENTA POR PAGAR AL PERSONAL	717,474	463,560	-253,914	-35.39%
2.5.03. OTROS PASIVOS POR PAGAR	491,320	210,570	-280,750	-57.14%
2.8. PASIVO LARGO PLAZO	1,281,506	1,341,598	60,092	4.69%
2.8.01. PASIVO LARGO PLAZO	1,281,506	1,341,598	60,092	4.69%
3. PATRIMONIO	2,406,848	2,467,285	60,438	2.51%
3.1. CAPITAL	295,352	518,520	223,168	75.56%
3.2. RESERVAS	186,329	259,260	72,932	39.14%
3.3. APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	0	0	0	-
3.4. RESULTADOS	1,925,167	1,689,505	-235,662	-12.24%

Otro rubro importante en las cuentas del Activo lo constituye las Cuentas por Cobrar a clientes, con una participación del 34% sobre los Activos, la variación en comparación al año 2010 es mayor en 122%; debido al crecimiento del negocio, generadas por ventas (clientes importantes cuentan con crédito) y seguidas por las renovaciones.

El Patrimonio presenta una disminución del 8% originado por varios procesos: el pago de utilidades del año anterior y una menor contribución de las Utilidades del Ejercicio.

En resumen las principales variaciones del Balance General se explican de la siguiente manera:

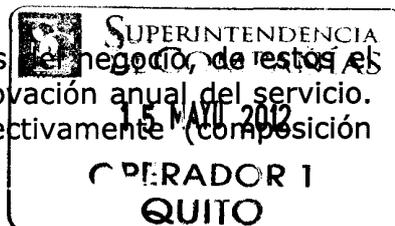
-Caja Bancos: USD 452.998 debido a la cancelación total de las inversiones temporales que se mantenían en fondos (Inversiones USD - 402.835)

-Inventarios: (USD 1'085.908) por la optimización en la rotación de los inventarios.

-Activos Fijos (Satelitales): USD 1.730.788) debido a la aplicación de las NIIFs en este rubro específico.

-Obligaciones con Instituciones Financieras (USD - 969.212) ya explicado en líneas anteriores.

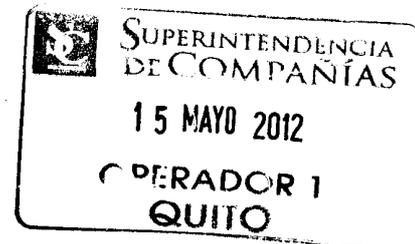
Del total de Ingresos, el 100% corresponde a ingresos del negocio, de estos el 71% se origina en ventas directas y el 29% por la renovación anual del servicio. En el año 2010 representaron el 68% y 32% respectivamente (composición ventas vs renovaciones)



Estado de Resultados

	Acumulado 2011	Acumulado 2010	Variación	% de Variación
4. EGRESOS	11,384,932	4,665,982	6,718,950	144.00%
4.1. GASTOS DE ADMINISTRACION	3,365,929	2,098,034	1,267,895	60.43%
4.1.01. DEL PERSONAL	1,206,061	947,535	258,525	27.28%
4.1.02. SERVICIOS DE TERCEROS	2,159,869	1,150,499	1,009,369	87.73%
			Ecolipet/Claro/Comisiones	
4.2. OTROS EGRESOS	744,354	398,217	346,137	86.92%
4.2.02. INTERESES PAGADOS	484,704	235,930	248,774	105.44%
			Nuevas Obligaciones	
4.2.03. GTOS BANCARIOS	215,032	143,184	71,849	50.18%
4.2.04. IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	44,617	19,104	25,514	133.56%
4.2.05. OTROS GTOS OPERAC.	0	0	0	-100.00%
4.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,815,403	1,502,851	312,552	20.80%
4.3.01. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,815,403	1,502,851	312,552	20.80%
			Satelitales	
4.4. COSTO DE VENTAS	5,281,403	459,464	4,821,939	1049.47%
			Aplicación NIIFs	
4.5. GASTOS OPERATIVOS	8,204	218	7,986	3665.42%
4.5.01. GASTOS OPERATIVOS	8,204	218	7,986	3665.42%
5. INGRESOS	-14,136,919	-9,234,036	-4,902,884	53.10%
5.1. INGRESOS OPERACIONALES	-10,145,722	-6,251,230	-3,894,492	62.30%
5.1.01. VENTAS	-10,145,722	-6,251,230	-3,894,492	62.30%
			Incremento Marcas	
5.2. RENOVACIONES	-3,970,782	-2,939,688	-1,031,094	35.07%
5.2.04. RENOVACIONES	-3,970,782	-2,939,688	-1,031,094	35.07%
			Incremento Renovaciones	
5.5. OTRAS RENTAS	-20,416	-43,118	22,702	-52.65%
UTILIDAD	2,751,988	4,568,054	-1,816,066	-39.76%

Resultados versus el presupuesto



	Real	Presupuesto	Variación	Real sobre Presupuesto
I INGRESOS DEL NEGOCIO	14,116,504	15,526,282	-1,409,778	90.92%
VENTAS	10,145,722	10,269,600	-123,878	98.79%
DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES EN VENTAS	0	0	0	...
RENOVACIONES	3,970,582	5,250,922	-1,280,339	75.62%
SERVICIO RECUPERACION Y ASIST. TECNICA	200	5,760	-5,560	3.47%
II EGRESOS DEL NEGOCIO	7,391,329	7,236,908	154,421	102.13%
COSTO DE VENTAS	5,281,403	5,134,706	146,697	102.86%
DEPRECIACION SATELITALES	1,730,787	1,519,095	211,692	113.94%
HERRAMIENTAS	8,013	1,032	6,982	776.66%
GASTOS TALLER	191	276	-85	69.12%
ATENCION A CLIENTES	0	4,800	-4,800	0.00%
EQUIPO SEGURIDAD	0	0	0	...
SERVICIO VENTAS	370,935	577,000	-206,065	64.29%
III UTILIDAD NEGOCIO (M. CONTR.)	6,725,175	8,289,373	-1,564,199	81.13%
IV OTROS INGRESOS/EGRESOS (M. CONTR.)	-149,223	17,000	-166,223	-877.78%
OTROS INGRESOS	20,416	18,000	2,416	113.42%
OTROS EGRESOS	169,639	1,000	168,639	16963.88%
V GASTOS OPERATIVOS	3,823,964	4,713,339	-889,375	81.13%
Personal	1,206,061	1,662,711	-456,650	72.54%
Otros gastos operativos	1,833,551	2,014,733	-181,181	91.01%
Depreciaciones	64,207	117,170	-52,963	54.80%
Amortizaciones	20,409	60,115	-39,706	33.95%
VI UTILIDAD NETA	-2,751,988	-3,593,034	-841,047	76.59%

En cuanto a los gastos, el mayor valor lo presenta la cuenta de Costo de Ventas la que registra aplicación de las NIIFs a partir de este año para el rubro de los dispositivos satelitales.

Otro rubro importante en Gastos es la Depreciación de Equipos Satelitales que representa el 15%.

Otra partida significativa es la cuenta de Gastos Financieros, que presentó un incremento importante del 87% respecto al año 2010, debido a las nuevas obligaciones asumidas por la compañía, tendencia creciente que se mantiene aunque no en la misma proporción con respecto al año anterior; esta cuenta representa en el 2011 el 5% de los ingresos, mientras que en el año anterior representó el 3%.



Indicadores de Gestión:

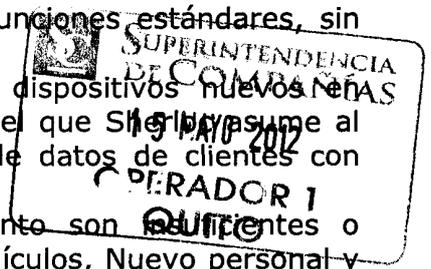
INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	2011	INTERPRETACION
No. DE DIAS		dic	
CAPITAL DE TRABAJO U OPERACIÓN	$KT = AC - PC$	1,451,525	Determina la capacidad líquida para atender con normalidad los compromisos corrientes del negocio
LIQUIDEZ	$Li = AC / PC$	1.87	Determina las veces que la empresa cuenta para atender sus obligaciones de corto plazo
LIQUIDEZ NETA	$Lin = (AC - I) / PC$	1.66	Determina en forma más rígida las veces y la capacidad que tiene la empresa para atender las obligaciones de corto plazo
SOLIDEZ FINANCIERA	$S = PT / AT$	46.04%	Es el porcentaje de terceros que financian o apalancan el activo total de la empresa
MARGEN SOBRE VENTAS	$MV = UN / VN$	19.47%	Determina el porcentaje de beneficios respecto a las Ventas Totales acumuladas
MARGEN SOBRE PATRIMONIO	$ROE = UN / PAT$	49.70%	Determina el porcentaje de beneficio respecto al patrimonio de la empresa
MARGEN SOBRE ACTIVOS	$ROA = UN / AT$	42.07%	Determina el porcentaje de beneficio respecto a los activos de la empresa

De este cuadro se puede apreciar la solidez de la empresa, la cual muestra una liquidez de casi \$ 2 por cada dolar adeudado, un muy buen margen neto sobre ventas y sobre todo un ROE muy saludable, el que nos permite trabajar con una excelente rentabilidad.

OBJETIVOS EN EL 2012

El programa desarrollado para diseñar la gestión en el 2012 es bastante ambicioso y contempla ciertos elementos fundamentales, que los resumo a continuación:

- 1- Introducción de STARFINDER LITE con nuevas funciones estándares, sin costo adicional al cliente.
- 2- Reingeniería del proceso de Activación de los dispositivos nuevos vehículos adquiridos a partir de Marzo 2012, en el que SHERLOC asume al 100% la responsabilidad de alimentar la base de datos de clientes con datos completos y fidedignos.
- 3- Inversión en áreas del negocio que al momento son deficientes o inexistentes: Infraestructura, Equipamiento y Vehículos, Nuevo personal y Publicidad y Capacitación.
- 4- Incorporación del costo del Starfinder LITE en el precio de venta del vehículo en todas las marcas asociadas y firma de un contrato de venta y servicio de instalación con las marcas asociadas.
- 5- Fortalecer nuestra plataforma tecnológica para incorporar servicios en línea, con el fin de nuestros clientes hagan uso de las prestaciones que



ofrecemos, por su cuenta y a través de nuestra nueva página WEB interactiva.

Los procesos indicados están encaminados fundamentalmente a incrementar significativamente el número y el valor de las Renovaciones de servicio en el 2012.

Considero que los ingresos por este concepto son la columna vertebral de la empresa y que en los próximos años debe exceder al ingreso por venta de dispositivos.

En estos siete años de de vida, la Empresa es un ente solido y consolidado, lo cual se refleja en su posición patrimonial; el Patrimonio representa el 38% del total de los Activos. La Compañía se proyecta a mediano plazo con cambios significativos para un posicionamiento de liderazgo en su ámbito de acción, basando su crecimiento en la incorporación de tecnología de punta y nuevos productos y servicios para beneficio de sus clientes.

La misión debe ser **EXCELENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE**

En base a las cifras presentadas y las proyecciones para este nuevo año, ofrezco a los Señores Accionistas mi total compromiso y dedicación a alcanzar las metas señaladas.

CONCLUSION

Quisiera enfatizar que en estos pocos meses de administración, he podido confirmar la solidez y madurez de SHERLOC, tanto en sus procesos internos como en la capacidad y profesionalismo de su personal.

Entiendo el mandato a mi gestión como una oportunidad de aprovechar las virtudes de la compañía para catapultarla a niveles superiores y, sobre esta base, he desarrollado un concepto integral de cambio y proyección al futuro.

Los puntos mencionados como Objetivos del 2012, son de vital importancia para desarrollar lo propuesto y tengo la certeza de que Ustedes Señores Accionistas sabrán decidir favorablemente sobre este plan de desarrollo.

Quiero agradecer a los Accionistas la oportunidad que se me ha ofrecido para dirigir a SHERLOC y es mi interés el de, utilizar las fortalezas de la compañía para proyectar un ritmo de crecimiento sustentado en la tecnología disponible, la dedicación de sus ejecutivos y personal de apoyo y principalmente la confianza de sus dueños en apoyar esta proyección a futuro.

Atentamente,



Patricio Hernández R.
Gerente General
SHERLOC Technology Solutions S.A.

