

Quito, febrero 6 de 2013

INFORME DE GERENCIA 2012

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 2012, resaltando los eventos más relevantes del ejercicio.

ANALISIS ECONÓMICO AL 31 DE DICIEMBRE 2012

REPORTE ECONOMICO 2012

ESCENARIO MUNDIAL:

Durante el año 2012 todas las entidades económicas internacionales y los analistas del comportamiento de las economías en el mundo han coincidido que el año que termina ha sido uno de los periodos más críticos después de la Gran Depresión de los años 30, toda vez que, la crisis financiera económica ha tenido un ingrediente gravitante, la de constituirse en un fenómeno "global", en el cual se observa "dentro" de los gobiernos y "entre" los gobiernos una falta de ética, honestidad, transparencia y solidaridad, con dosis de egoísmo, ambición y avaricia.

En la economía de la Unión Americana la crisis económica financiera del año 2008 sigue presente al observarse, entre otros aspectos, que el índice de desempleo llegó al 9.1%, que afectó al comportamiento del consumo de los estadounidenses; llegando al finalizar el año 2012, a un denominado "abismo fiscal" que para solucionarlo se ha constituido y propuesto por parte del Ejecutivo un paquete de medidas tributarias y fiscales que de no implantarlas oportunamente se estaría fraguando una nueva recesión para el año 2013, de consecuencias impredecibles no solo para los Estados Unidos sino para los demás países que mantienen relaciones de toda índole con la primera economía del mundo.

En la economía de la Unión Europea la situación es aún peor, pues, el índice de desempleo en términos integrales promedio es de alrededor del 13% existiendo en algunos países como España y Grecia índices superiores al 26%, fenómeno que ha incidido en un éxodo de los europeos a otros países y continentes en busca de plazas de empleo y subsistencia. La Troika europea viene debatiendo estrategias para salvar el sistema financiero privado, salir de los déficits fiscales de las economías de la eurozona. La no solución de estos y otros asuntos socioeconómicos podrán poner al filo del precipicio al sistema EURO, con las respectivas recesiones en cadenas hasta llegar a una pandemia financiera económica. Al término del año 2012 quince de los veinte y siete países de la eurozona están en involución económica con visos de recesión.

PERSPECTIVA GLOBAL.

En las economías asiáticas los problemas financiero-económicos no son extraños; en el caso de China se produce un enfriamiento de su economía por temas de consumo externo y ahora de manera focal por un espontáneo consumo interno. Japón por su parte ha perdido mercado ante la competencia de China y otros países de la región.

La India también está experimentando un remesón en sus indicadores de crecimiento. Los países de América Latina a pesar de su blindaje financiero comienzan a sentir los impactos de la crisis global; una muestra de ello es la caída de los precios de los commodities y la disminución de las inversiones internas a pesar de ser una oportunidad para emprender.

ESCENARIO REGIONAL:

Según estudios técnicos producidos por entidades especializadas y de prestigio como la CEPAL, así como, por informes de analistas económicos se advierte que la economía en América Latina y el Caribe creció en el año 2012 un 3.1% de su producto interno bruto, índice inferior al del 2011 que fue del 4.3% debido a la ralentización o involución de economías importantes dentro de la región como Brasil y Argentina.

El decrecimiento observado lo único que determina es que la crisis global especialmente la que experimenta la Unión Europea si pudo esta vez golpear y afectar a nuestras economías a pesar del blindaje económico que le permitió un grado positivo de resiliencia para mitigar los embates exógenos o externos. Para el año 2013, se espera un repunte de la economía de Región del 3.8%, en donde los países más productivos y prósperos serían Paraguay, Panamá y Perú; en cambio los países menos eficaces serían Venezuela y el Salvador. Los parámetros para esta estimación son la disminución del índice de desempleo, disminución de la pobreza y el aumento de la capacidad de consumo por la revisión hacia arriba de los salarios per cápita.

Como aspecto relevante para la Región es que el Parlamento Europeo ha ratificado los TLC con Colombia y Perú incluyendo un Acuerdo de Asociación con países de América Central, lamentablemente Ecuador no fue considerado en estos Protocolos Comerciales. Estos últimos acuerdos con la Unión Europea con 500 millones de habitantes se suman a los ya vigentes con México, Chile y los países integrantes del MERCOSUR, en el cual todavía el Ecuador no es miembro permanente. Estos TLC permitirán a los países suscriptores mejorar índices de empleo, inversión externa, comercio exterior, tecnología de punta; debido al libre tránsito de mercancías de ida y vuelta sin pago de aranceles, beneficiando a los PIB's de dichos países.

ESCENARIO NACIONAL:

Durante el año fiscal 2012 como corolario mensual se manifestó siempre que la economía ecuatoriana presentaba una posición aceptable tomando en cuenta las variables macroeconómicas, añadiendo que dicha posición obedecía de manera fundamental al precio internacional del petróleo que bordeó un rango entre 85 y 100 dólares por barril. Adicionalmente se anotaba que otra fuente saludable de ingresos para el fisco constituyó los niveles de recaudación tributaria que estuvo alrededor de los 13.000 millones de dólares, sin embargo, el SRI debe actuar con prudencia en el tema impositivo y tributario, para incentivar la inversión.

Recordemos que el Presupuesto General del Estado del año 2012 de 26.193 millones de dólares desde su expedición registraba una brecha de al menos 5.000 millones de dólares considerando un precio por barril de 79.7 dólares por barril. Este supuesto presupuestario con el real ingreso por venta de petróleo y la recaudación tributaria real se supondría que el gobierno central tuvo la solvencia y liquidez financiera para cubrir dicha brecha fiscal en 2 mil millones aproximadamente. Aspectos que permiten reiterar que la economía a Diciembre 2012 termina con la calificación de aceptable AA-; que garantizaría un comportamiento positivo de las variables macroeconómicas para el año 2013, considerando lo que estipula la Constitución que determina que el Presupuesto vigente sería prorrogado para el año 2013 debido a que es un período

electoral. Para información la brecha del año 2013 sería de 6.000 millones de dólares y la China sería el proveedor de préstamos que no tienen términos preferenciales como los tienen los organismos de desarrollo.

Esta posición favorable ha permitido que el Gobierno Central de una forma anticipada ha decidido incrementar desde enero próximo el Bono de Desarrollo Humano de 30 a 50 dólares mensuales y por otra parte el CONADES ante el desacuerdo entre empleadores y trabajadores determino el aumento del salario mensual unificado de 292 a 318 dólares. Los dos incrementos persiguen acortar la brecha con el denominado salario digno. Cabe reflexionar que la canasta básica familiar esta en 596.42 dólares y en el 2013 se incrementaría a 612 dólares. En todo caso son importantes y justas estas revisiones, pues, las familias de clase media hacia abajo se verán incrementados sus ingresos situación que contribuye a disminuir los niveles de pobreza, mejorar el poder adquisitivo e incentivar el consumo; acciones entre otras que contribuyen al desarrollo de la economía desde el punto de vista del aumento de la demanda y la oferta de bienes y servicios.

En relación al tema de comercio exterior el año 2012 termina con hechos y datos poco alentadores, pues, mientras países vecinos suscriben convenios y tratados bilaterales y multilaterales de comercio, el Ecuador vive una marginación y un aislamiento propios, sin que los nuevos mercados caso Irán, Turquía, Nicaragua, Guatemala sean beneficiosos, debido a una política equivocada en esta materia fundamental para el desarrollo económico. El crecimiento hacia adentro perdió hace décadas su vigencia convirtiendo a nuestra economía en "miope" e "incompetente" frente a la globalización de los mercados y a la inversión extranjera que ha sido pobre que no superó los 700 millones de dólares; asumiendo erróneamente que el petróleo existirá por siempre y a precios elevados como hasta ahora.

Refiriéndonos al sistema financiero se observa que en los últimos años este ha demostrado tener un crecimiento sistemático y positivo a pesar de las duras medidas adoptadas por el Gobierno con este sector polémico, delicado y necesario a la vez. Este sector mediante préstamos ha inyectado al mercado monetario 20.624 millones de dólares y ha captado depósitos por 16.115 millones de dólares, dinamizando el consumo interno a través de sus 27 entidades, permitiendo con su participación un crecimiento del PIB del 4.8%. La corriente monetaria pública y privada ha provocado una inflación de 3.3%. De otra parte, el empleo y subempleo a pesar de su recuperación todavía suma el 46.9% de la PEA consecuentemente la pobreza todavía persiste en una buena parte de la sociedad humilde y de escasos recursos.

Como datos adicionales se expresa que la deuda pública llega a 16.130 millones de dólares y el riesgo país está en un nivel de 810 puntos, reiterando que bajo todas estas variables macroeconómicas el país se mantiene todavía en una posición aceptable al termino del año 2012, con una tendencia negativa hacia el futuro mediato, más aún, si los gobiernos de turno siguen sustentado sus planes de crecimiento y desarrollo únicamente en el petróleo, en mantenerse aislados de una realidad mundial como es la globalización de los mercados, en no fomentar la inversión internacional y de continuar con una política restrictiva al emprendimiento a través de imposiciones tributarias poco analizadas y consensuadas.

SHERLOC TECHNOLOGY SOLUTIONS S.A.

Introducción

En la actualidad, el servicio de rastreo y ubicación de vehículos a tocado su techo en cuanto a crecimiento se refiere. La visión de **SHERLOC** es la de diversificar sus proyecciones en base a nuevos y mejores servicios y hemos desarrollado un concepto único y sin competencia en el país.

En base a las decisiones del Gobierno Nacional respecto de la limitación en cupos de importación para muchas partidas arancelarias, el efecto visto en el 2012 en la importación de vehículos, se trasladara de igual manera hasta el año 2014 inclusive.

Esta realidad, en cuanto a la disminución en la venta de vehículos y por ende en la venta de dispositivos de seguridad y rastreo, ha impulsado la iniciativa de la empresa en buscar alternativas de nuevos ingresos sobre la base de servicios de valor agregado.

SHERLOC ha formalizado alianzas estratégicas con proveedores israelitas, con el propósito de implementar el lanzamiento de una nueva plataforma de servicios, la cual beneficiara tanto a clientes actuales así como a nuevos usuarios y prospectos, principalmente en entidades gubernamentales y en autoridades responsables del transporte masivo en el país.

El concepto de **SHERLOC NEW VISION** está fundamentado en la capacidad tanto de hardware como de software, de poder prever el comportamiento y hábitos del conductor, en la búsqueda de mejorar dichos hábitos optimizando los parámetros de seguridad y, en la predicción del estado del motor del vehículo y en sus componentes críticos como son batería, frenos, embrague, combustible, niveles de fluidos, etc.

Como podremos ver en detalle más adelante, las proyecciones para mejorar los ingresos de la empresa sobre la base de la diversificación de más y mejores servicios de valor agregado tangible para el usuario, están directamente relacionados con el lanzamiento de esta nueva plataforma de servicios.

Los objetivos comerciales con este nuevo producto son, las entidades gubernamentales y sus flotas de vehículos así como la Agencia Nacional de Transito (ANT) como responsable de la transportación masiva en el país y, en los concesionarios de vehículos de marcas del grupo y de otras marcas de camiones pesados, así como en las empresas aseguradoras del país.

La fortaleza del **NEW VISION** en los entes de gobierno y la ANT, es la capacidad de evaluar y corregir los hábitos agresivos de conducción, los ahorros de combustible de hasta el 20% en el consumo y también el poder disminuir la incidencia de accidentes por impericia, conducción irresponsable y por la prevención de daños mecánicos que ocasionan dichos accidentes, hasta en un 38%.

Con este nuevo producto, podemos ayudar a los concesionarios del grupo y de otras marcas a mantener contacto interactivo con sus clientes, mediante la predicción en el mantenimiento de sus vehículos, con los consiguientes ingresos adicionales que genera la atención mecánica temprana y la satisfacción del usuario.

Las compañías de seguros, al poder evaluar y corregir los hábitos de manejo inseguros, no solo podrán disminuir los costos de reclamos e indemnizaciones, sino también el desarrollar campañas de premios en primas a los conductores responsables.

Con lo dicho anteriormente, queremos proyectar resultados positivos en cuanto a servicios e ingresos para todos los actores involucrados, esto es para concesionarios, aseguradoras, clientes y por cierto, para Sherloc.

Es importante destacar que el desarrollo del software mencionado, tiene el aval de varios estudios académicos realizados con universidades israelitas y con varias empresas europeas, en cuanto a determinar parámetros reales de comparación y evaluación de los hábitos del conductor.

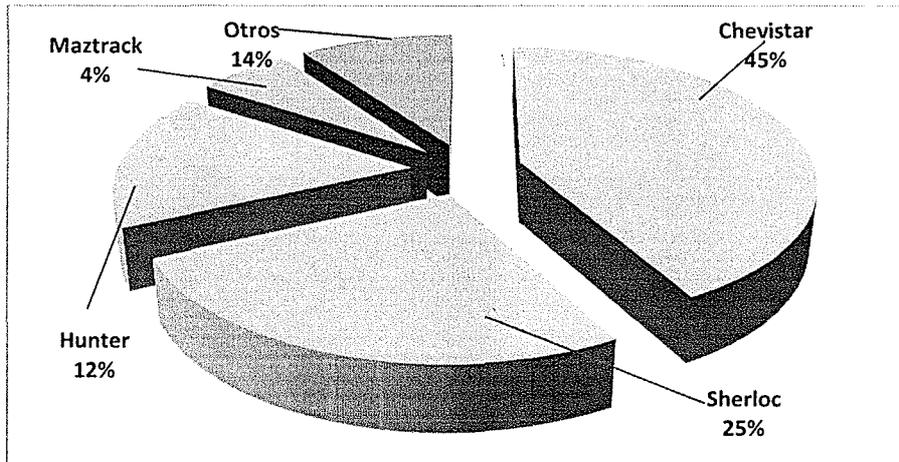
Por lo significativo del proyecto, haremos una demostración en vivo de cómo reporta el software TRAFFILOG, con una flota de camiones de CEMEX en México, en tiempo real.

Objetivos 2013

- **Introducción del nuevo concepto SHERLOC NEW VISION basado en la evaluación del hábito de manejo del conductor y en la prevención de daños del motor y componentes críticos del vehículo.**
- **Enfoque de ventas en los sistemas de seguridad vial y control de accidentes en la transportación masiva.**
- **Incursión en la venta de servicios con valor agregado a Instituciones Estatales y Autoridades de control del Transporte Masivo.**
- **Ofrecer a las Marcas del Grupo la información anticipada del estado del motor y componentes críticos, para incentivar el mantenimiento preventivo de vehículos de sus clientes, lo que redundara en más ingresos para nuestros asociados.**
- **Creación de un Departamento de Ventas especializado para la comercialización del SHERLOC NEW VISION.**
- **Contratación y capacitación de personal comercial para continuar con las ventas de los servicios GOLDEN de flotas menores.**
- **Inversión en equipos de infraestructura para migrar los dispositivos antiguos al sistema GPRS, lo cual redundara en un ahorro estimado de \$ 442.000 en costos de comunicación.**
- **Incremento de los ingresos de la empresa mediante el agresivo aumento de renovaciones, buscando generar más utilidades respecto del 2012.**
- **Ampliar la capacidad de atención de vehículos en los talleres de Quito Sur, Guayaquil Norte e Ibarra (para usuarios de Carchi e Imbabura)**

OTROS ASPECTOS DE GESTIÓN

Estimacion de Participación en el mercado Satelital en 2012, vehículos nuevos.



El mercado satelital en en pais esta conformado basicamente por 4 marcas que abarcan el 86% de dicho mercado. Chevystar lidera el segmento debido a la penetracion de mercado que mantiene Chevrolet, con el 45%.

Las ventas de vehiculos en el 2012 se realizaron bajo las siguientes modalidades, según reporte de AEADE 2012:

AÑO	Contado	Inst. finan.	Directo	%
2012	49,7%	50,3%	0%	100%

Participación Dispositivos SHERLOC en el Mercado

PARTICIPACIÓN EN LA INDUSTRIA				
2012	2012	2011	2010	VARIACION
Ventas Totales Industria	121.446	139.593	131.171	-15%
Ventas Financiadas	61.087	97.715	77.390	
Ventas Totales SHERLOC	18.754	26.501	16.139	-41%
SHERLOC % Ventas Totales	15,44%	18,98%	12,30%	
SHERLOC % Ventas Financiadas	30,70%	27,12%	20,85%	

Las ventas totales de la industria en el 2012 fueron 121.446 unidades (fuente AEADE 2012) y nuestras ventas de 18.754 unidades.

Nuestra participación en el mercado de financiamiento total (50% de las ventas 2012) fue del 30.70%, mientras que en el 2011 representó el 27.12%.

PROYECCIÓN PRESUPUESTO 2013

Proyección de resultados en 2013 y su comparación con 2012

PROYECCION 2013 COMPARACION CON 2012						
ESTADO DE RESULTADOS						
	2012	%	2013	%	VAR US\$	%
INGRESOS						
Ventas y Renovaciones	12.599.799	100%	14.738.433	100%	2.138.633	17%
(-) Costo	4.538.440	36%	3.137.260	21%	-1.401.179	-31%
Margen Operativo Neto	8.061.360	64%	11.601.172	79%	3.539.813	44%
Otros	88.100	1%	10.000	0%	-78.100	-89%
Total Ingresos	8.149.460	63%	11.611.172	79%	3.461.712	42%
GASTOS						
Gastos Personal	1.336.770	25%	1.839.789	29%	503.019	38%
Gastos Operación	3.461.544	64%	3.825.746	61%	364.202	11%
Gastos Financieros	604.396	11%	589.734	9%	-14.662	-2%
Total Gastos	5.402.710	43%	6.255.269	42%	852.559	16%
Margen Final	2.746.750	20%	5.355.903	36%	2.609.153	95%

Facturación de Renovaciones de Contratos de Servicio

La proyección de incremento de Renovaciones a nivel país es uno de los proyectos más ambiciosos para el 2013.

Ante la inminente disminución en la importación de vehículos en el 2013, confiamos en poder mantener el nivel de ventas igual al 2012, esto es 18.000 dispositivos. Por ende la gestión para incremento de Renovaciones es un objetivo fundamental para la empresa.

El incremento proyectado significa un 52% más que en el 2012, lo cual reeditara un aumento estimado en facturación de casi 2.7 millones de dólares.

Para la obtención de esta meta es necesaria la inversión en personal (nuevo perfil de competencias y mejoras en la remuneración) y equipos que se ha detallado más adelante, reforzando la gestión con la incorporación del sistema GPRS en todos los equipos AVL a partir de Febrero 2013.



Debido a las limitaciones impuestas por el Comex, nuestro esfuerzo estará concentrado en el incremento de Renovaciones. Los detalles de cómo afrontaremos un agresivo incremento en este rubro lo presentamos en el cuadro siguiente.

Estas estimaciones podrían variar dependiendo del entorno del país y la producción por la gestión de las Marcas.

Producción Satelitales en 2013

El presupuesto se proyecta en base a la experiencia de las ventas del 2012, considerando la resolución del COMEX, la que nos afectara hasta el 2014 inclusive. Se estima vender 19.000 dispositivos Satelitales en el 2013 y prevemos las ventas mensuales conforme a la siguiente tendencia obtenida de la gestión de 8 años en el mercado y que guarda similitud con la tendencia del sector automotor.

PRESENTACION DE ESTADOS FINANCIEROS Y PROPUESTA DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES 2012

RESUMEN DE GESTIÓN FINANCIERA

Utilidad del ejercicio.

La utilidad al 31 diciembre del 2012 fue de USD 2'746.751.

Balance General (COMPARATIVO)

	Diciembre 2011	Diciembre 2012	Variación US\$	% de Variación
1. ACTIVO	6.540.916	6.480.165	-60.750	1,91%
1.1. INVERSIONES	3.969.612	4.390.132	420.521	6,30%
1.1.02. CAJA Y BANCOS	568.297	56.703	-511.593	356,60%
1.1.03. ACTIVOS FIJOS	3.046.128	1.934.149	-1.111.979	-3,95%
1.1.04. INVERSIONES	30	1.766.374	1.766.344	-1,94%
1.1.05. INVENTARIO DE MERCADERIAS	355.157	632.906	277.749	33,61%
1.2. DEUDORES POR SERVICIOS	2.197.589	1.796.376	-401.214	-11,05%
1.2.02. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	2.197.589	1.796.376	-401.214	-11,05%
1.4. OTROS ACTIVOS	373.715	293.657	-80.058	8,50%
1.4.01. DEUDAS DEL FISCO	233.480	218.528	-14.953	8,95%
1.4.02. DEUDORES VARIOS	5.315	3.670	-1.645	90,94%
1.4.03. DIFERIDOS	134.920	71.459	-63.460	6,28%
2. PASIVO	3.011.147	2.945.486	-65.661	-2,29%
2.4. OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	1.096.031	1.810.359	714.329	-17,79%
2.4.01. CORTO PLAZO	1.096.031	1.810.359	714.329	-17,79%
2.5. OTROS PASIVOS	573.518	609.573	36.055	1,75%
2.5.01. IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUC	312.186	200.095	-112.091	-23,85%
2.5.02. CUENTA POR PAGAR AL PERSONAL	50.762	55.588	4.826	8,95%
2.5.03. OTROS PASIVOS POR PAGAR	210.570	353.890	143.320	7,28%
2.8. PASIVO LARGO PLAZO	1.341.598	525.553	-816.045	0,84%
2.8.01. PASIVO LARGO PLAZO	1.341.598	525.553	-816.045	0,84%
3. PATRIMONIO	3.529.768	3.534.679	4.911	6,12%
3.1. CAPITAL	518.520	518.520	0	0,00%
3.2. RESERVAS	259.260	395.919	136.659	0,00%
3.3. APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	0		0	#DIV/0!
3.4. RESULTADOS	2.751.988	2.620.240	-131.748	9,93%

Resultados 2012

(Comparativo)



	Acumulado2012	Acumulado2011	Variación	% de Variación
4. EGRESOS	9.941.150	11.384.932	-1.443.782	-12,68%
4.1. GASTOS DE ADMINISTRACION	4.418.565	3.365.929	1.052.636	31,27%
4.1.01. DEL PERSONAL	1.336.770	1.206.061	130.710	10,84%
4.1.02. SERVICIOS DE TERCEROS	3.081.795	2.159.869	921.926	42,68%
4.2. OTROS EGRESOS	638.134	744.354	-106.220	-14,27%
4.2.02. INTERESES PAGADOS	304.308	484.704	-180.397	-37,22%
4.2.03. GROS BANCARIOS	300.088	215.032	85.056	39,55%
4.2.04. IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	33.738	44.617	-10.879	-24,38%
4.2.05. OTROS GROS OPERAC.	0	0	0	#DIV/0!
4.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.390.923	1.815.403	-424.480	-23,38%
4.3.01. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.390.923	1.815.403	-424.480	-23,38%
4.4. COSTO DE VENTAS	3.209.255	5.281.403	-2.072.148	-39,23%
4.5. GASTOS OPERATIVOS	815	8.204	-7.389	-90,06%
4.5.01. GASTOS OPERATIVOS	815	8.204	-7.389	-90,06%
5. INGRESOS	-12.687.900	-14.136.919	1.449.020	-10,25%
5.1. INGRESOS OPERACIONALES	-7.267.038	-10.145.722	2.878.684	-28,37%
5.1.01. VENTAS	-7.267.038	-10.145.722	2.878.684	-28,37%
5.2. RENOVACIONES	-5.332.761	-3.970.782	-1.361.979	34,30%
5.2.04. RENOVACIONES	-5.332.761	-3.970.782	-1.361.979	34,30%
5.5. OTRAS RENTAS	-88.100	-20.416	-67.685	331,53%
UTILIDAD	2.746.750	2.751.988	-5.238	-0,19%

Análisis Horizontal y Vertical



(Comparativo)

Pérdidas y Ganancias	Análisis Horizontal			Acumulado		
	dic-11	dic-12	% 12-11	dic-11	dic-12	% 12-11
INGRESOS	1.510.024	1.013.686	-33%	14.116.504	12.599.799	-11%
COSTO DE VENTAS	719.580	309.332	-57%	7.383.125	4.538.440	-39%
Utilidad Bruta	790.444	704.354	-11%	6.733.379	8.061.360	20%
GASTOS VENTAS	6.872	11.676	70%	158.963	135.637	-15%
GASTOS OPERATIVOS	157.425	43.857	-72%	922.420	2.138.110	132%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	182.287	191.746	5%	2.051.049	2.241.110	9%
Utilidad Operativa	443.860	457.075	3%	3.600.947	3.546.503	-2%
- Gastos Financieros	48.155	45.277	-6%	699.736	604.396	-14%
+Otros Ingresos	3.253	22.599	595%	20.416	88.100	332%
-Otros Egresos	6.195	59.772	865%	169.639	283.458	67%
Utilidad antes de impuestos	392.762	374.626	-5%	2.751.988	2.746.750	0%

Pérdidas y Ganancias	Análisis Vertical		Acumulado	
	dic-11	%	dic-12	%
INGRESOS	14.116.504		12.599.799	
COSTO DE VENTAS	7.383.125	52%	4.538.440	36%
Utilidad Bruta	6.733.379	48%	8.061.360	64%
GASTOS VENTAS	158.963	1%	135.637	1%
GASTOS OPERATIVOS	922.420	7%	2.138.110	17%
GASTOS ADMINISTRACIÓN	2.051.049	15%	2.241.110	18%
Utilidad Operativa	3.600.947	26%	3.546.503	28%
- Gastos Financieros	699.736	5%	604.396	5%
+Otros Ingresos	20.416	0%	88.100	1%
-Otros Egresos	169.639	1%	283.458	2%
Utilidad antes de impuestos	2.751.988	19%	2.746.750	22%

Movimientos de préstamos.

A diciembre de 2012 el pago acumulado de préstamos ascendieron a USD 1.532.400; así: USD 1.244.193 de capital y USD 288.207 en intereses; Adicionalmente, se contrajo una nueva obligación con el Banco del Pacífico y su saldo a dicha fecha es de USD 1.029.9210. El saldo total de obligaciones de la compañía al cierre del 2012 asciende a USD 2'223.346.

Importaciones.

El total acumulado a Diciembre del 2012 de pedidos de importaciones ascendió a USD 2'576.511; equivalente a 21.618 unidades. El 100% de las importaciones se planificó y pagó con flujos propios del negocio.

ANÁLISIS DE CIFRAS DEL EJERCICIO 2012

Ingresos de la Compañía:

El rubro de ingresos del negocio está compuesto de la siguiente manera:

- Ventas Totales por un valor de USD 7´267.038; 28% menos que en 2011; la causa fue la reducción de importaciones debido a la resolución del COMEX. La contribución de ventas fue del 57% en el total de ingresos.
- Margen Bruto: Rentabilidad bruta en la venta de dispositivos;

El costo de ventas de \$ 3.209.255 frente a la cifra de ventas genera un margen bruto de \$ 4.057.783 y que representa un 56% de rentabilidad. Significa una reducción del 13% comparado con el Costo de Ventas del 2011 de \$ 3.634.715.

Renovaciones Totales por un valor de USD 5´332.761, un 34% más que el 2011 y una contribución del 42% a los ingresos.

El Ingreso de las líneas del Negocio fue de USD 12´687.900, con un cumplimiento del 89% de lo presupuestado, lo que significó un decremento del 10% con relación al 2011 en el cual se alcanzó USD 14´136.919.

Es necesario resaltar la disminución de ventas en 7.754 unidades por efectos de las resoluciones del COMEX.

SITUACIÓN FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2012

Como se expresa en los Informes Comparativos adjuntos, el Estado de Situación y el Estado de Resultados entre el año 2012 y 2011, se debe considerar:

El Balance General presenta una disminución en los Activos del 1%, debido a la disminución de saldos de Inventarios y menor valor de los Activos Fijos, pero con un sustancial aumento en las inversiones a corto plazo.

El pasivo igualmente presenta una disminución neta del 2%, explicada básicamente por el servicio de las obligaciones financieras.

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 2012 el Patrimonio Total casi no muestra diferencias con el saldo del 2011.

Indicadores de Gestión

INDICADOR No. DE DIAS	FORMULA / VARIABLES	2012 dic	INTERPRETACION
CAPITAL DE TRABAJO U OPERACIÓN	$KT = AC - PC$	1.832.426	Determina la capacidad líquida para atender con normalidad los compromisos corrientes del negocio
LIQUIDEZ	$LI = AC / PC$	1,76	Determina las veces que la empresa cuenta para atender sus obligaciones de corto plazo
LIQUIDEZ NETA	$Lin = (AC - I) / PC$	1,50	Determina en forma más rígida las veces y la capacidad que tiene la empresa para atender las obligaciones de corto plazo
SOLIDEZ FINANCIERA	$S = PT / AT$	45,45%	Es el porcentaje de terceros que financian o apalancan el activo total de la empresa
MARGEN SOBRE VENTAS	$MV = UN / VN$	21,65%	Determina el porcentaje de beneficios respecto a las Ventas Totales acumuladas
MARGEN SOBRE PATRIMONIO	$ROE = UN / PAT$	49,54%	Determina el porcentaje de beneficio respecto al patrimonio de la empresa
MARGEN SOBRE ACTIVOS	$ROA = UN / AT$	42,39%	Determina el porcentaje de beneficio respecto a los activos de la empresa

En este cuadro se puede apreciar la solidez de la empresa, la cual muestra una liquidez de \$ 1.76 por cada dolar adeudado, un margen neto sobre ventas muy saludable y sobre todo un ROE muy alto, el que nos permite trabajar con una excelente rentabilidad.

CONCLUSION

La utilidad del año es de USD 2.746.751 y desde el 2004 a la fecha se han originado un total de USD 13.601.126 de utilidades acumuladas.

En estos ocho años de vida, la Empresa ha consolidado su posición en el mercado, reflejado por un Patrimonio que representa el 55% del total de los Activos.

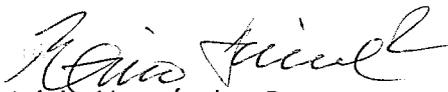
Con la introducción del concepto de **SHERLOC NEW VISION**, la diversificación para ofrecer servicios únicos en el Ecuador y la región, representa un reto de innovación en un nicho sin competencia y que nos permitirá el proyectarnos más allá del tradicional servicio de rastreo y ubicación.

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

Las proyecciones para este nuevo año representan un crecimiento importante. Sin embargo, el éxito que buscamos con el nuevo concepto de servicio nos puede proyectar a cifras sin precedentes en las operaciones de la empresa razón por la que su apoyo en este proyecto es de singular importancia.

Nuevamente agradezco a los Accionistas por su incondicional apoyo y tengo la certeza de que el 2013 será un periodo de evolución y proyección en hacer uso de la tecnología disponible para revolucionar los servicios tradicionales en nuestro mercado.

Atentamente,



Patricio Hernández R.
Gerente General

SHERLOC Technology Solutions S.A.