



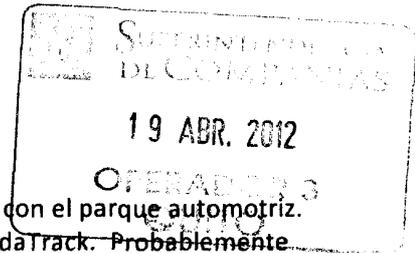
INFORME DE GERENCIA 2011
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE SMART CARGO
SOLUCIONES INTEGRALES CIA. LTDA.

EL ENTORNO

- Este es un año de campaña electoral previa a elecciones, por lo que el sector privado se mantendrá en compas de espera
- Esto mismo, y la falta de confianza internacional, hará que no haya mayor inversión extranjera excepto probablemente en minería, en donde se están firmado contratos. Las inversiones en este sector son masivas para los próximos 5 años, lo que se espera dinamizará la economía.
- El precio del petróleo al parecer se mantendrá, excepto que haya un shock de oferta inesperado.
- La mayor inversión será la estatal, incluyendo la inyección de recursos por parte del Banco del less para la construcción de viviendas y edificios.
- La dolarización parece cada vez mas estable.

LA INDUSTRIA

- Los grandes actores se mantienen y siguen creciendo junto con el parque automotriz. Hunter, Chevistar, Carlink (ahora Motorlink), Sherlock, MazdaTrack. Probablemente Chevistar esta creciendo mas que el resto ya que esta haciendo campañas publicitarias continuas y los carros que venden vienen con el servicio. (Son los mayores actores de venta de vehículos).
- Claro lanzo su sistema de rastreo de autogestión a precio barato, lo que ha puesto mas presión a la competencia por precio en este segmento.
- Hay cada vez mas equipos de autogestión que se pueden comprar en el mercado a precio barato. Pero quien compra normalmente no utiliza el servicio sino al comienzo por novelería.
- Grandes actores siguen ofreciendo productos enfocados hacia logística, no solo seguridad, pero son genéricos, no personalizados, y no ofrecen la gestión de la información.
- Poco a poco los consumidores se van sofisticando en sus requerimientos de información, pero el proceso es lento debido al poco profesionalismo que existe en ámbitos de logística en el país.
- Con el ingreso de Trakalok, rastreo de contenedores, han surgido competidores con soluciones similares, aunque tecnológicamente inferiores, como Coka Barriga, Demut, Hunter (que esta entrando en el segmento). Algunos ofrecen reacción frente a eventos, como Demut. Aquí se ve una excelente oportunidad, ya que las Compañías de Seguros no quieren solo rastreo sino también recuperación.

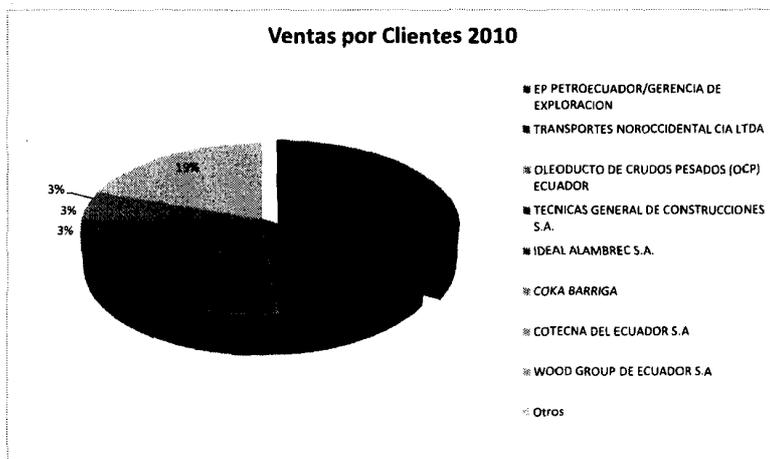




LA EMPRESA

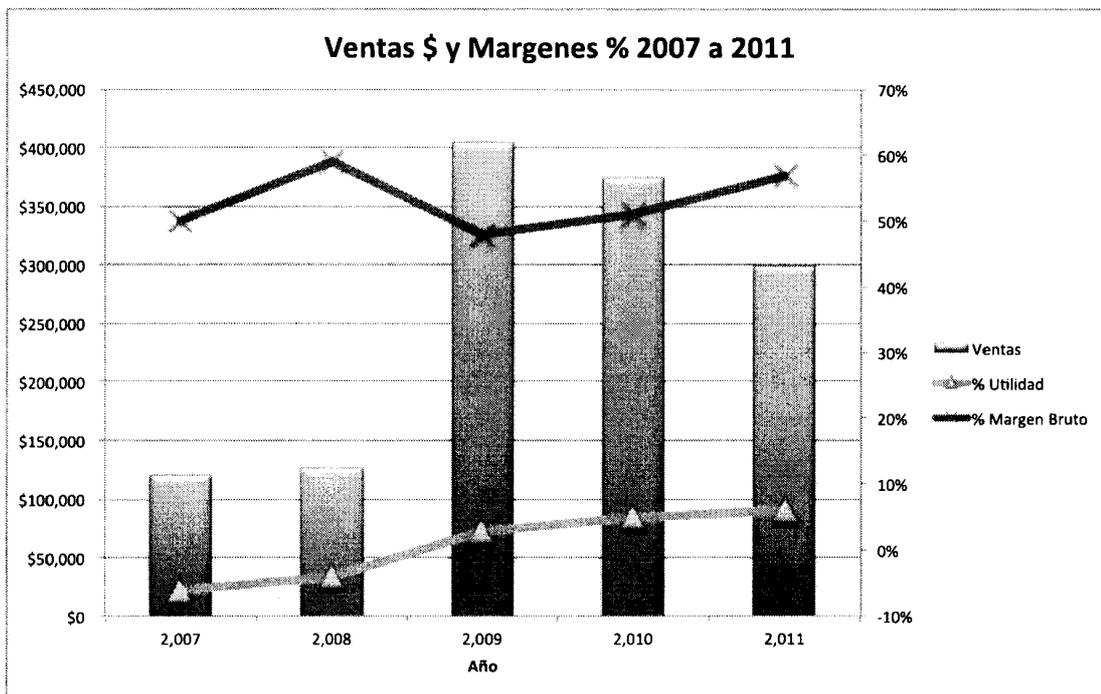
Estados Financieros 2011. A continuación se detallan los puntos más relevantes:

- Utilidad antes de IR y Participaciones de aproximadamente \$19,000.00 este año, similar al año pasado. La utilidad neta es de \$10.000.
- La Liquidez se ha visto ajustada últimamente debido a la baja en el volumen de negocios, luego de la pérdida en el primer semestre del servicio brindado a Petroproduccion como cliente.
- Seguimos con una cartera de clientes reducida.
- Las ventas cayeron en un 20% este año debido a la pérdida del ingreso por el servicio mensual a Petro durante el primer semestre. El contrato caduco y no fue renovado. Todo se liquidó sin novedades.
- Pese a la pérdida de ventas, el costo relacionado cae aun mas, lo que deja el Margen Bruto de aprox. 57% de las Ventas, 6% mas que el año anterior. El margen del negocio con Petro era menos que el promedio de los otros negocios, debido a su volumen.
- No se logra que los proveedores acepten las retenciones por servicios al extranjero, por lo que seguimos auto glosándonos esto. Este rubro en el 2011 fue como \$16.200. El impacto en las utilidades es directo porque no constituyen escudo fiscal (\$ 4.000 de impuestos adicionales).
- Se logro recuperar algo del crédito tributario el año pasado. Se reclamo 13.000 pero solo devolvieron \$3.600 en Octubre del año pasado. Se presentó nuevamente un reclamo por la diferencia no devuelta.



Año	2,007	2,008	2,009	2,010	2,011
Ventas	\$120,115	\$126,040	\$404,673	\$374,579	\$298,264
Utilidad antes de Imp. y Part.	-6%	-4%	3%	5%	6%
Margen Bruto	50%	59%	48%	51%	57%

[Handwritten signature]



Reseña Clientes

Con la salida de Petro del portafolio de Clientes y otras pequeñas cuentas perdimos 124 equipos en el 2012. Afortunadamente se vendieron 110 nuevos equipos por lo que la perdida neta fue pequeña, pero los equipos vendidos fueron celulares, no satelitales, cuyos precios son 3 a 1. De ahí la caída de ventas en dólares. Se hicieron esfuerzos por compensar Petro, pero no se logro llegar a cubrir la brecha.

A Diciembre de 2011 teníamos 420 vehículos. Hoy, a Marzo, tenemos 30 en suspensión temporal, debido a que Constructora del Pacifico esta esperando le renueven un contrato de mantenimiento para volver a reactivarlos.

Adicionalmente se cayeron negocios grandes que se venían trabajando por meses como el de Danec, que decidió no tecnificar el control el campo de sus fincas, Itabsa y Tesalia, que no se concretaron y decidieron aplazar.

Ya no existe tanta concentración de ventas en un solo cliente.

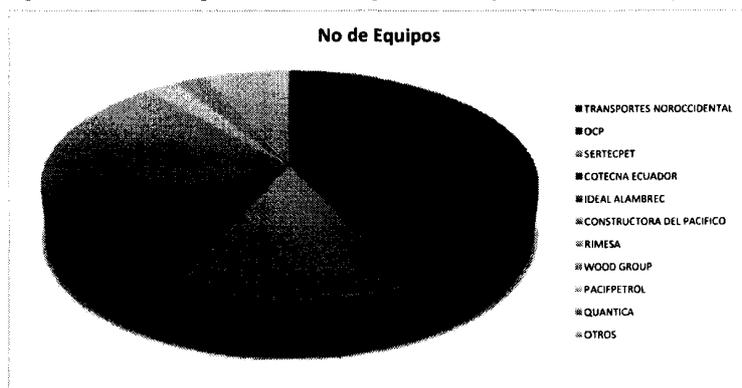
Los principales eventos por cliente son:

- Petro.- Definitivamente no nos renovaron el contrato por lo que facturamos únicamente hasta Marzo del 2011. A fines del año pasado nos eliminaron de su lista de proveedores porque no pudimos cumplir con los papeles de la Súper de Cias y porque tenemos offshores de socios. Esto está pasando con otros clientes y calificaciones.



	Equipos GPRS Geocar	Equipos GPRS GTRMAX	Equipos FMS(satellit)	Loksys Containers	Total
	Activos	Activos	Activos	Activos	
ANDEAN TRUCKS	5	4			9
NOROCCIDENTAL (Andrade Torres)		1			1
CALLE PABLO		1			1
COTECNA ECUADOR				48	48
PACIFPETROL		10			10
IDEAL ALAMBREC	26	4			30
CONSTRUCTORA DEL PACIFICO		30			30
LOGIKARD		1			1
NOROCCIDENTAL (Sr. Chavez)		1			1
OCP		84			84
QUANTICA		10			10
ECUAPET		2			2
RIMESA		17			17
ROCALOBA		1			1
SERTECPET		56			56
SYTSA	3				3
QUANTICA (Cecilia Moreno)		1			1
TRAIMCOBSA		2			2
TRANSPORTES NOROCCIDENTAL		87	10		97
WOOD GROUP		11			11
MARCO VILLAFUERTE		5			5
TOTAL	34	328	10	48	420

- La gestión que se hizo en Baker Hughes Latinoamérica no se concretó. Luego de casi un año de trabajo se decidieron por Mix Telematics (empresa Sudafricana) a pesar de que técnicamente cumplimos los requerimientos, pasamos las pruebas (en Colombia y México) de envío de alertas de pánico en tiempo real desde zonas remotas y teníamos mejores precios según los comentarios de Joaquín Romero. Rubén Peretti ejecutivo a cargo del proyecto no fue claro en cuanto el motivo por el cual tomaron esa decisión, estimamos que hubo presión de la dirección HSE de Norteamérica que ya estaba trabajando con Mix Telematics.



- Pacifpetrol.- tiene pendiente aumentar el control a las camionetas de operaciones y seguridad y también algunos vehículos de contratistas, lo cual debería ser en 2012 según lo comentado.
- Norooccidental.- Han crecido mucho menos de los esperado, ya que estaban esperando el crecimiento de los contratos con las petroleras pero no han sido otorgados estos contratos.
- Constructora del Pacifico.- Están operando con nosotros pero no crecieron mayormente ya que no les salió una licitación. Tiene para el año 2012 otras licitaciones en proyecto lo cual implicaría aumentar el control a la flota.
- Ideal Alambrec.- Estos vehículos tienen hunter y quieren cambiarse a un servicio mas completo, sin embargo decidieron renovar un año mas por el costo comparando contra comprar nuevos equipos. Sin embargo en el 2do o 3er semestre 2012 tienen la intención de cambiarse a SC
- Incasa, cancelamos el servicio por falta de pago.
- En total de todos los tipos de equipos, a Dic 2011 teníamos monitoreadas 420 unidades.

[Handwritten signature]



Reseña Proveedores

- FMS.- Rastreo 100% satelital. No se logro que acepten las retenciones. Estamos atrás de un par de proyectos interesantes con ellos con empresas mineras. Cambiaron el representante de Ventas quien nos visito el tercer trimestre del año pasado.
- DCT.- DCT provee los equipos satelitales celulares. Se solucionaron los problemas técnicos que teníamos con la integración de los equipos con la red celular en Ecuador, los que nos causaron la perdida de TGC en el 2010.
- SIGIS.- Proveedor de la plataforma que usamos para el rastreo celular. No hemos logrado integrar esta plataforma con la nuestra de reportes. No quieren porque piensan que estamos queriendo substituirles. Seguimos en el esfuerzo y esperamos integrar esto hasta el primer semestre del 2012. ES importante porque es nuestro factor diferenciador.
- Loksys.- Equipos para Contenedores. No aceptaron la retenciones en la fuente. Cambiaron equipos por un diseño mas avanzado (la electrónica), pero nos ha dado ciertos problemas de integración con la red celular, los que aun no están solucionados del todo. Se sigue trabajando sobre este tema.
- Se retomo el contacto con Pete Martin para impulsar nuevamente la línea de RFID. Tenemos un par de proyectos en carpeta. Se invirtió en traer un kit de desarrollo y pruebas. Es RFID activo.
- En proveedores locales no ha habido ningún problema. Porta es nuestro mayor proveedor local y aunque el servicio es pésimo no hay mucho mas que hacer.

Otros

- Seguimos sin concluir la integración de una de las dos plataformas que usamos con nuestra plataforma de reportes. El proveedor se resiste a esto. Esperamos concretar esto pronto, ya que es uno de nuestros diferenciadores.
- Se contrato un proceso de selección de Vendedor, pero luego de 3 contrataciones fallidas, en teoría cerradas, estos candidatos decidieron no entrar a la empresa, porque les ofrecieron mas sueldo (dos de los casos) o porque les ofrecieron ascenso (tercer caso). El perfil del vendedor requerido es complicado porque el ciclo de ventas es largo, y creo que el seleccionador anterior no logró afinar candidatos óptimos. No se logro la contratación en el 2011. Se acaba de contratar a otra empresa de selección que esperemos logre el candidato correcto.
- Se busco un Gerente General en mi reemplazo, pero no se consiguió a nadie del perfil adecuado con el presupuesto que se tiene para el cargo. Así que se desistió. Se espera que las ventas mejoren este año con los proyectos que se tienen para poder rever este tema.
- No hemos podido obtener certificados de cumplimiento de la Súper de Cias y por ende, papeles que requieren de dicho certificado, por el tema de la declaración de socios. Esto pone en riesgo el desempeño normal de la empresa, por lo que se debe hacer ya algo al respecto.



Conclusiones Empresa

- Se logro compensar la perdida de Petro a nivel de utilidad neta y de equipos monitoreados, pero no a nivel de ventas en dólares
- Los resultados de los dos últimos años han sido en positivo, sin embargo aún no se cubren las perdidas de años pasados. No ha habido crecimiento, sino lo contrario.
- Integración de la Plataforma de Reportes con FMS lista. Con Sigis, en negociaciones (Reportes a la medida de lo que el Cliente quiere. Valor agregado para análisis de información)
- Como menciona el Informe Financiero de Fabián Jaramillo, quien lleva nuestra contabilidad, estamos en una "trampa". No podemos estar en el negocio de tracking de vehículos típico pues es un mercado de grandes jugadores vía volumen con "grandes bolsillos"; y por otro lado, el servicio actual que ofrecemos (Valor agregado en manejo de la información) es poco apreciado por lo clientes; parecería ser que el país aún no da el salto en la profesionalización del área logística, que es la que debería demandar el servicio que ofrece Smart cargo.

Proyección de Ventas 2012. (Contratando a una persona de Ventas).

- Kinross.- Cotizamos rastreo 100% satelital. Están muy interesados y estamos en la etapa final, luego de las pruebas del caso. Al arranque no serán muchos vehículos (30 o 40), pero si se concreta, el futuro puede ser excelente. También se presento una solución de RFID para control del personal y equipos dentro de las minas, para registro continuo (evitar accidentes y saber en donde esta la gente en caso de evacuaciones).
- Ecuacorriente.- Estamos presentando rastreo 100% satelital y RFID. Como la industria se halla en zonas remotas y la información en línea para ellos es crítica, tenemos una muy buena oferta con FMS. Esperamos concretar con ambas. Probablemente Ecuacorrientes tome algo mas de tiempo que Kinross. Y estamos buscando entrar en las demás, conforme vayan concretando sus operaciones en el país.
- El presupuesto de equipos de rastreo, con la contratación de otro vendedor, es de 220 nuevas unidades

CLIENTE	SERVICIO/EQUIPO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL AÑO
EQUIPOS														
Unidades Vendidas														
Ecuacorrientes	FMS/mlt400i						30							30
Tecpetrol	FMS/mlt400i							10						10
Kinross	FMS/mlt400i					40								40
Ecuapet	Sigis/Antares		2											2
PACIFPETROL	Sigis/Antares				5					5				10
NOROCCIDENTAL	Sigis/Antares		5	5	5				5					20
OCP	Sigis/Antares			2					5					7
CNPC	Sigis/Antares									25				25
Ideal Alambrec	Sigis/Antares					10			10			10		30
Const. Del Pacifico	Sigis/Antares						10							10
Sertecpet	Sigis/Antares					5								5
Petroamazonas	Sigis/Antares						20							20
Itabsa	Sigis/Antares				10									10
		0	7	7	20	55	60	10	20	30	0	10	0	219



SMARTCARGO
soluciones integrales en seguridad y control

- Vamos a incursionar en ventas de soluciones de RFID, lo que esperamos rinda frutos el segundo semestre del 2012. Estas no están incluidas en la proyección.

Recomendaciones:

- Entrar en el negocio de RFID con productos simples (como control de accesos de edificios, parqueaderos, etc) y complejos, como control de personal en emergencias, evacuaciones, control de activos, etc. (este tipo de aplicaciones ofrecimos en Kinross y en Ecuacorrientes y les encantó). Ya tenemos el aliado local que desarrolle el software y ahora se piensa asistir a una feria de RFID en Orlando y traer nuevos proveedores y productos mas simples.
- Seguir empujando diferenciación y la plataforma de reportes. Este es nuestro diferenciador y lo que nos ha mantenido en el mercado. Poco a poco mas clientes aprecian este valor agregado que es a los que debemos apuntar para cosechar lo sembrado.
- Explorar la posibilidad de entrar, apalancados en el producto de rastreo de contenedores, en el negocio de respuesta frente a eventos, como lo esta haciendo Demut aquí. La idea seria aliarse con el distribuidor de Trakalok en Colombia, una empresa llamada Logiseguridad, que precisamente da este servicio y tiene todo el conocimiento para hacerlo en Ecuador. Ya les he planteado nuestro interés. Inicialmente dijeron que si les interesa, pero van a hacer una reunión de accionistas y nos darán una respuesta oficial. Habría que ver que se les plantea.

Por lo antedicho se sugiere re direccionar el negocio en función de las recomendaciones y tratar de entrar a mercados mas simples y básicos que puedan generar volumen y crecimiento, sin descuidar lo avanzado hasta el momento.

Enrique Ycaza

GERENTE GENERAL

Smart Cargo Cía. Ltda.

170847213-7

