

112940

INFORME DE GERENCIA 2008

Presentado por el GERENTE GENERAL

HuntSAT S.A. – SHERLOC Technology Solutions

Señores accionistas:

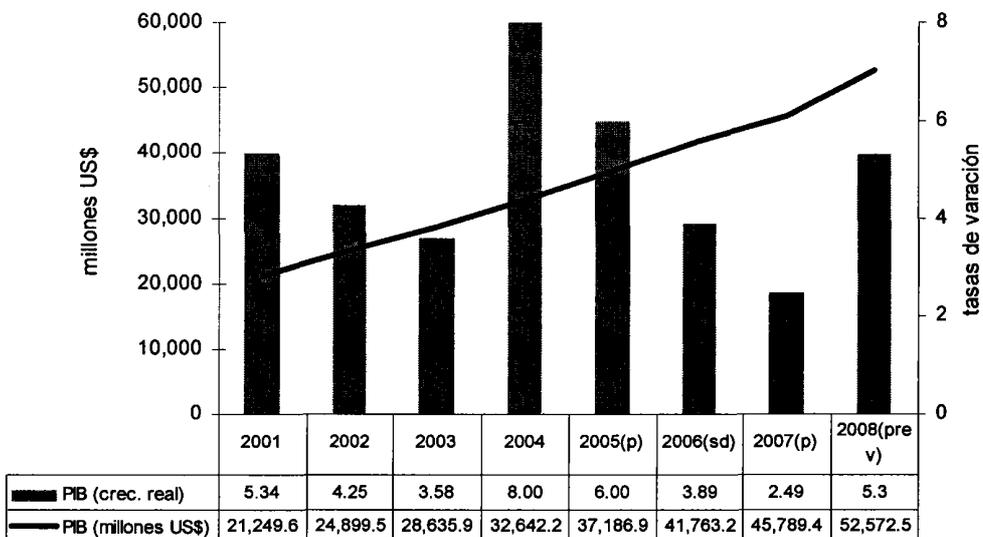
En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el 2008.

EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA DURANTE EL 2008

La actividad económica, medida a través de la evolución del Producto Interno Bruto (PIB), registró una tasa de crecimiento estimada de 5,3% en el 2008 de acuerdo al Banco Central del Ecuador (BCE), alcanzando un crecimiento superior a los dos últimos años, estimulado por el gasto público. Un elemento que posibilitó esto fue el alto nivel del precio del petróleo.

Gráfico 1: EVOLUCION DEL PIB

En US\$ millones y tasas de crecimiento real



Fuente: BCE

El valor agregado de los sectores no petroleros que sustentaron el crecimiento registrado en 2008, vino principalmente de un mejor desempeño del sector de la Construcción, vinculado a la infraestructura vial, especialmente en lo que respecta a la inversión pública y a la construcción de vivienda. Los sectores de Servicios y de Comercio, también aportaron con tasas importantes de crecimiento. El sector petrolero no presentó una recuperación frente al 2007 por la falta de inversión pública y privada en el área, lo que ratifica el impacto del nivel de precios.

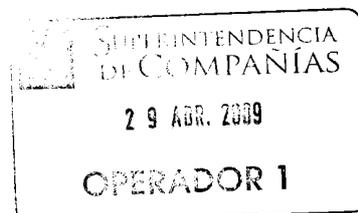
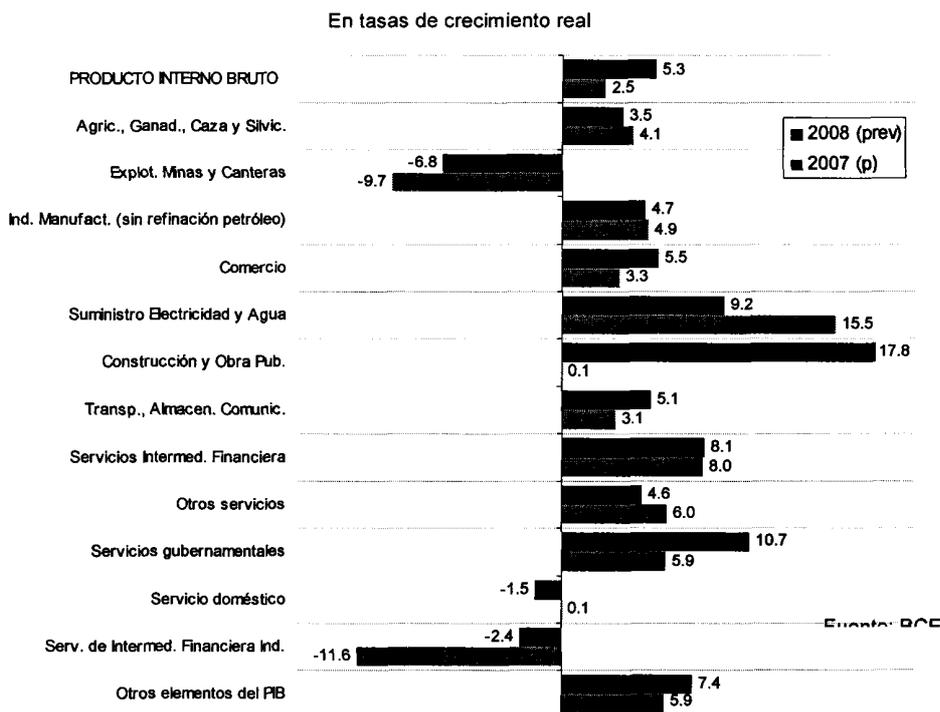


Gráfico 2: EVOLUCION DEL PIB POR RAMA DE ACTIVIDAD

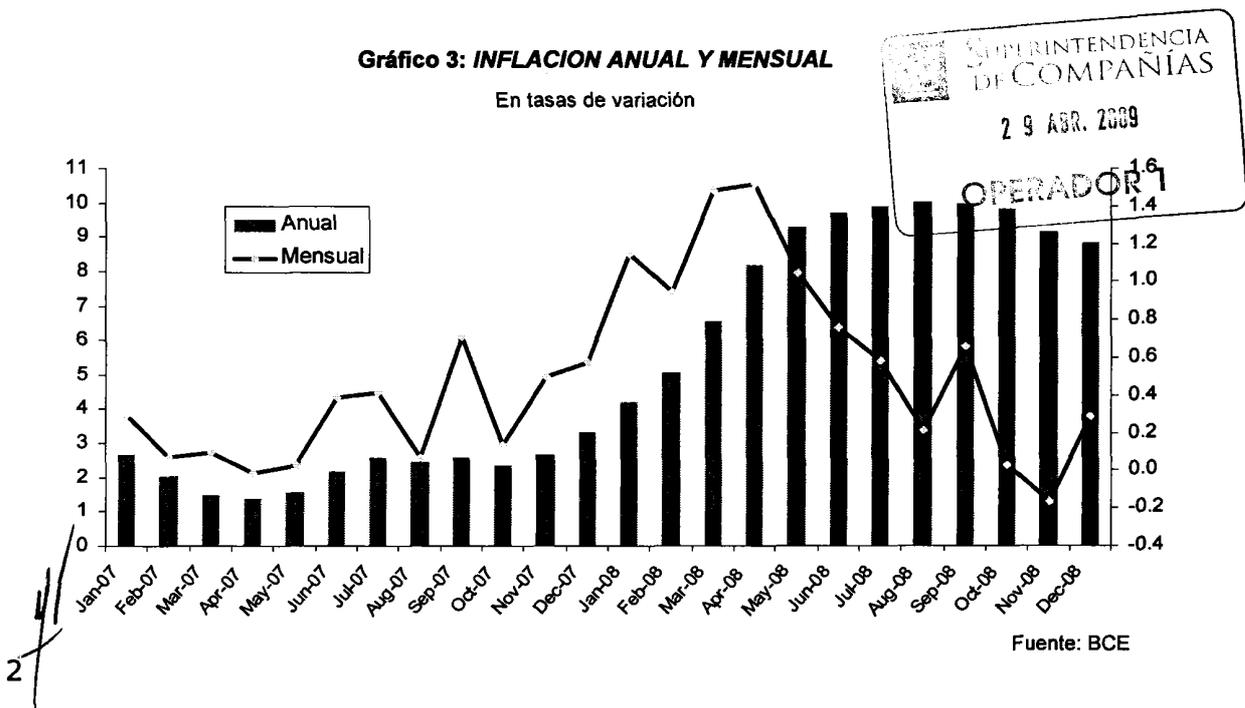


Inflación

En cuanto a la evolución de los precios al consumidor, expresado por la tasa de inflación, en términos anuales se ubicó en 8,83%, el mayor porcentaje alcanzado desde el año 2002. El aumento de la inflación durante el 2008 se dio principalmente por el incremento de los precios a nivel internacional de algunas materias primas, así como por la mayor demanda mundial de bienes agrícolas. A finales de diciembre los productos que presentaron una mayor contribución a la inflación anual fueron los sectores de Servicios (almuerzos), Agroindustria (pan, carne, pollo, aceite vegetal), Agrícola (plátano, arroz, papa, aceite) e Industria (jabón, focos de luz). Si bien el aumento en el precio de los productos básicos ha sido impulsado por el aumento en la demanda externa, también es cierto que internamente han existido desincentivos a la actividad privada, lo que se ha traducido en una baja de producción.

Gráfico 3: INFLACION ANUAL Y MENSUAL

En tasas de variación

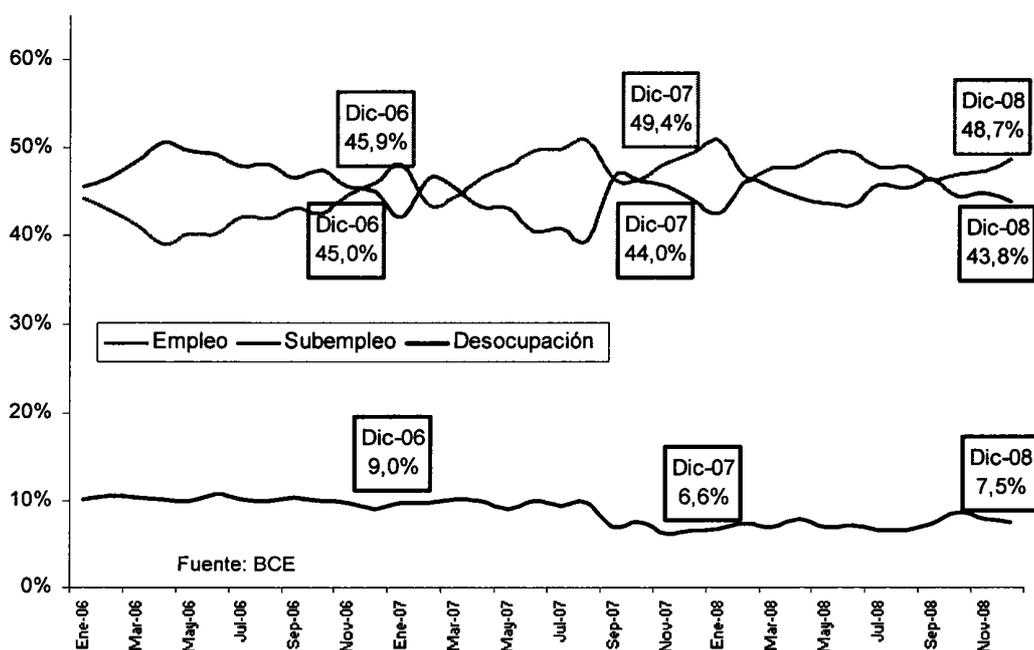


Empleo

Por otro lado, la situación del mercado laboral ecuatoriano desmejoró en el 2008. En efecto la tasa de desempleo presentó un mayor nivel, alcanzando el 7,5%, frente al 2007 (6,6%). Como se observa en la gráfica siguiente este incremento del desempleo se debió a una menor tasa de empleo y subempleo a la vez, comprometiendo la situación laboral de la PEA (4.5 millones de personas aproximadamente) frente a otros años. Durante el 2008, la Asamblea Nacional Constituyente emitió el Mandato 8 por el cual eliminó la tercerización como forma de contratación laboral, volviendo inflexible este tipo de relaciones lo que a juicio de muchos analistas, evita que mucha gente que está sin ingresos vea en esquemas como el derogado una forma de obtener ingresos.

Gráfico 4: EVOLUCION DEL MERCADO LABORAL

En tasas de variación

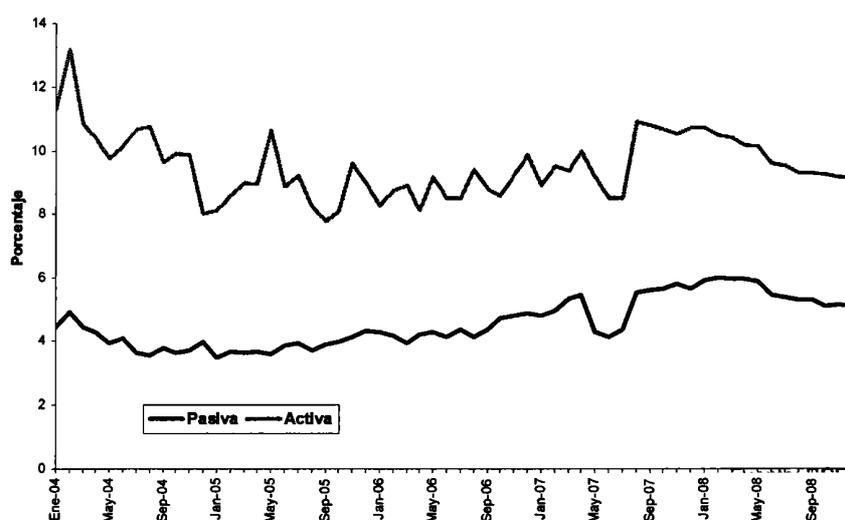


Tasas de interés

Los costos financieros han seguido una tendencia a la baja en el 2008 conforme a la política impulsada por el Gobierno. Si bien esto ha sido percibido como una medida positiva por parte de los clientes de la banca, los bancos reaccionaron poniendo límites a su disponibilidad de crédito ya que al reducirse sus ingresos existe un impacto directo a la capacidad de entregar crédito, esto se refleja especialmente en los últimos meses del año. La tasa de interés tanto activas como pasivas se mantuvieron en niveles estables esto es sin mayores variaciones y lo novedoso fue la introducción de una nueva clasificación de actividades productivas las cuales se han asociado a tasas diferenciadas. La tasa implícita se ubico en el mismo nivel del año 2007, en el 11.3%.

Un elemento de mucha importancia en este año relacionado con el manejo crediticio ha sido la creación de un impuesto a la salida de capitales por el 1% de las remesas al exterior.

Gráfico 5: TASAS DE INTERES REFERENCIALES NOMINALES



Durante el 2008 la banca nacional

Cuadro 1: RESULTADO SISTEMA BANCOS

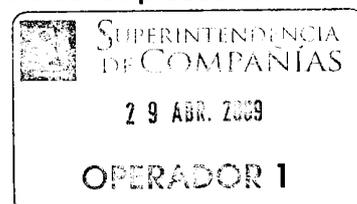
En US\$ miles

	Dec-06	Dec-07	Dec-08
Cartera de Crédito (Bruta)	6,789,545	7,570,741	9,634,712
Intereses en Cartera de Crédito	616,187	807,614	1,062,083
Comisiones Ganadas en Cartera de Crédito	149,036	117,226	22,729
Provisiones en Cartera de Crédito	152,878	151,767	191,736
TASA IMPLICITA	11.3%	12.2%	11.3%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Comercio Exterior

En cuanto al sector externo, durante el 2008 la balanza comercial del Ecuador alcanzó un saldo positivo de US\$ 880,83 millones, superávit por debajo de lo alcanzado durante el 2007, US\$ 1.414,20 millones. El resultado positivo estuvo sustentado por un aumento de las exportaciones en valor del 29%, principalmente por un incremento de las exportaciones petroleras de (40,15%), alcanzando los US\$ 11.672,81 millones. Sin embargo esta variación de las exportaciones petroleras fue un efecto directo de la evolución de los precios del petróleo, más que por un buen desempeño del sector, el incremento del volumen exportado apenas fue del 1,54%. Por el lado de las exportaciones no petroleras éstas alcanzaron los US\$ 5.992,75 millones, resultado de un aumento de precios en la mayoría de los productos (15,22%), más no por el volumen exportado (-1,27%).



Remesas

Por el lado de las remesas, el flujo de divisas recibida de los migrantes durante el 2008 ascendió a US\$ 2.821,6 millones, siendo menor en un 8,6% al monto que ingresó al país durante el 2007 (US\$ 3.087,9 millones) y de 3,6% a lo recibido en el 2006 (US\$ 2.927,6 millones). Las causas para la disminución de las remesas están asociadas a los efectos de la crisis económica sobre el empleo tanto en los Estados Unidos como en España. Este hecho tendrá un importante efecto en la economía del país no solo desde el punto de vista de la demanda sino también en los balances de los bancos y casas comerciales que crearon productos financieros cuyo repago estaba fundamentado en la recepción de las remesas de emigrantes. Será de esperar un importante crecimiento de la cartera vencida.

Las cifras presentadas muestran que durante el 2008, a pesar de un crecimiento de la economía ecuatoriana, una vez más el país no pudo aprovechar el alto precio de los precios de las materias primas en el mercado internacional, principalmente del petróleo y de otros productos primarios. Adicionalmente, ya a finales de año el país empieza a sentir los efectos de la crisis internacional a través de las remesas recibidas y de las exportaciones petroleras en el último trimestre.

Durante el 2008 el Ecuador aun estaba viviendo la inercia del gasto publico producto de los altos precios del petróleo. Durante el 2009 se empezara a sentir el efecto de la crisis mundial y dado que no se cuenta con los recursos internos ni del exterior para afrontar esa crisis, el panorama económico no luce alentador.

Sector Automotriz

Presentamos un comparativo de las ventas de los 4 últimos años: 2005, 2006, 2007 y 2008; ordenadas por las 13 marcas tradicionales de mayor venta en el 2008:

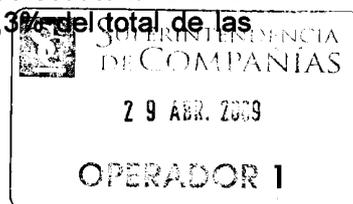
1. Ranking por ventas

EVOLUCIÓN	2008 VENTAS EN EL MERCADO AUTOMOTOR ECUATORIANO				% PARTICIPACIÓN				VENTAS 2008 RKG
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008	
CHEVROLET	37.594	39.855	36.174	47.519	47%	47%	40%	42%	1
HYUNDAI	9.436	9.514	9.951	13.167	12%	11%	11%	12%	2
MAZDA	5.343	7.503	8.918	10.437	7%	9%	10%	9%	3
TOYOTA	5.713	6.328	7.848	10.360	7%	7%	9%	9%	4
HINO (MAYESA)	1.217	528	3.573	4.693	2%	1%	4%	4%	5
NISSAN	3.004	3.008	3.276	4.543	4%	4%	4%	4%	6
KIA	3.449	3.029	2.867	4.149	4%	4%	3%	4%	7
RENAULT	1.504	2.030	2.155	2.722	2%	2%	2%	2%	8
FORD	2.650	3.494	3.554	2.452	3%	4%	4%	2%	9
MITSUBISHI	1.234	1.374	2.925	1.876	2%	2%	3%	2%	10
VOLKSWAGEN	3.371	1.840	1.315	1.310	4%	2%	1%	1%	11
SKODA	690	820	851	878	1%	1%	1%	1%	12
PEUGEOT	1.631	1.440	1.111	812	2%	2%	1%	1%	13

Análisis comportamiento del mercado automotor en el 2008

El mercado automotor en el país tuvo como principales actores en 2008, a las mismas cuatro marcas del 2007, de las cuales tres son provenientes de Asia: Hyundai, Mazda, Toyota. Entre estas marcas se repartieron el 72% del total del mercado; 2% más que en 2007.

Por otro lado, las firmas asiáticas no tradicionales que entraron al mercado ecuatoriano en el 2007, van ganando terreno y en este año representan alrededor del 3,3% del total de las



ventas con 3.727 vehículos en el 2008, (incremento de 1.454 unidades); en el 2007 representaron el 2,5%, con 2.273 unidades.

A nivel general las 13 principales marcas (sumadas SKODA y Peugeot), representaron el 93% del mercado con un incremento en ventas de 20.400 unidades y un crecimiento del 24% con relación al 2007.

Las variaciones de ventas totales con relación a los años anteriores fueron: 21.141 unidades más que en el 2007 y un crecimiento del 23%; 28.1179 unidades más que en el 2006 crecimiento del 33% y 32.274 unidades con relación al 2005 representando un incremento del 40%

La marca líder en el país sigue siendo Chevrolet con una participación del 42%, con 47.519 unidades vendidas, 11.345 unidades más que en 2007, que representan el 31% de crecimiento y una recuperación de dos puntos (2%); seguida de lejos por la marca Hyundai con 13.167 vehículos lo que representa el 28% de las ventas de Chevrolet.

A continuación encontraremos un cuadro que establece las principales variaciones entre participación en las ventas y el crecimiento porcentual.

2.- Ranking por diferencia de unidades vendidas en 2008 versus 2007

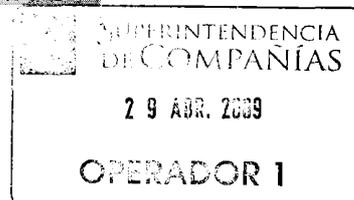
2008 VENTAS EN EL MERCADO AUTOMOTOR ECUATORIANO

EVOLUCIÓN MARCA	VENTAS				VARIACIÓN VENTAS			2008 RKG
	2005	2006	2007	2008	2006 2005	2007 2006	2008 2007	
CHEVROLET	37.594	39.855	36.174	47.519	2.261	(3.681)	11.345	1
HYUNDAI	9.436	9.514	9.951	13.167	78	437	3.216	2
MAZDA	5.343	7.503	8.918	10.437	2.160	1.415	1.519	4
TOYOTA	5.713	6.328	7.848	10.360	615	1.520	2.512	3
HINO (MAVESA)	1.217	528	3.573	4.693	(689)	3.045	1.120	7
NISSAN	3.004	3.008	3.276	4.543	4	268	1.267	6
KIA	3.449	3.029	2.867	4.149	(420)	(162)	1.282	5
RENAULT	1.504	2.030	2.155	2.722	526	125	567	8
FORD	2.650	3.494	3.554	2.452	844	60	(1.102)	13
MITSUBISHI	1.234	1.374	2.925	1.876	140	1.551	(1.049)	12
VOLKSWAGEN	3.371	1.840	1.315	1.310	(1.531)	(525)	(5)	10
SKODA	690	820	851	878	130	31	27	11
PEUGEOT	1.631	1.440	1.111	812	(191)	(329)	(299)	13

3.- Ranking por porcentaje de crecimiento unidades 2008 vs 2007

2008 VENTAS EN EL MERCADO AUTOMOTOR ECUATORIANO

EVOLUCIÓN MARCA	VENTAS				% VARIACIÓN			2008 RKG
	2005	2006	2007	2008	(06- 05)	(07- 06)	(08- 07)	
CHEVROLET	37.594	39.855	36.174	47.519	6%	-9%	31%	5
HYUNDAI	9.436	9.514	9.951	13.167	1%	5%	32%	4
MAZDA	5.343	7.503	8.918	10.437	40%	19%	17%	8
TOYOTA	5.713	6.328	7.848	10.360	11%	24%	32%	3
HINO (MAVESA)	1.217	528	3.573	4.693	-57%	577%	31%	6
NISSAN	3.004	3.008	3.276	4.543	0%	9%	39%	2
KIA	3.449	3.029	2.867	4.149	-12%	-5%	45%	1
RENAULT	1.504	2.030	2.155	2.722	35%	6%	26%	7
FORD	2.650	3.494	3.554	2.452	32%	2%	-31%	12
MITSUBISHI	1.234	1.374	2.925	1.876	11%	113%	-36%	13
VOLKSWAGEN	3.371	1.840	1.315	1.310	-45%	-29%	0%	10
SKODA	690	820	851	878	19%	4%	3%	9
PEUGEOT	1.631	1.440	1.111	812	-12%	-23%	-27%	11



Proyecciones ventas del sector automotor en el 2009

Respecto a las proyecciones para el 2009 y por la incidencia de las políticas gubernamentales para la reducción de importaciones y el establecimiento de cupos de importación, se espera una reducción del 35% en valores y un probable decrecimiento en unidades del 29% posibilitando una venta de 80.000 unidades en este año, por lo que probablemente se incentivará la compra-venta de vehículos de con precios menores a USD\$20.000.00.

HuntSAT S.A. - SHERLOC Technology Solutions

Para la empresa el 2008 ha sido el año de la consolidación integral, período en el cual la gerencia puso especial énfasis en el cuidado de las líneas de ingresos tanto en ventas como en renovaciones, lo que permitió obtener el saneamiento financiero a nivel de pasivos a través de una administración orientada al control interno, control del gasto, administración óptima de los flujos de caja, continua gestión de cobranzas y gestión personalizada por parte del personal ejecutivo a pesar de contar con una estructuración insuficiente y agravada por alta rotación en la estructura.

En el inicio del 2008 se consideraron aspectos relacionados con las reformas de la Ley de Equidad Tributaria, la misma que más allá de sus estipulaciones, no afectó las ventas de vehículos y convirtieron al 2008 en el año de mayor venta en la historia de nuestro país y en consecuencia SHERLOC también obtuvo un crecimiento importante del 38% en número de dispositivos instalados, comparado con el 2007. Inicialmente y por el anuncio de las medidas, el presupuesto vigente para los primeros 6 meses del 2008 fue de 6.000 unidades y luego en mayo de ese año fue reajustado a 8.000 unidades; en estas condiciones nuestras ventas alcanzaron 7.547 dispositivos con un cumplimiento del 94% al final del año.

Instalaciones de Dispositivos Satelitales

	Acumulado a Diciembre 2008				Crecimiento Dic/2007 - Dic/2008		
	Pres.	Real	% Cump.	Promedio	Real 2007	Increment.	% Incr.
Quito	2.360	2.339	99%	195	1.972	367	19%
Ambato	775	747	96%	62	536	211	39%
Guayaquil	1.934	1.852	96%	154	965	887	92%
Manta	530	728	137%	61	272	456	168%
Cuenca	594	439	74%	37	346	93	27%
Santo Domingo	791	713	90%	59	612	101	17%
Machala	763	536	70%	45	588	-52	-9%
Loja	251	193	77%	16	180	13	7%
Total	8.000	7.547	94%	629	5.471	2.076	38%

En el 2008 el crecimiento del 38%, por una parte fue consecuencia del crecimiento de las ventas en el segundo semestre y su consecuente reajuste del presupuesto basado en comportamiento del mercado, y por otra, la especialización lograda por las áreas de soporte con las cuales la gerencia lidera la empresa. Las necesidades de: control interno, calidad de información contable, procesos de estandarización, normalización, control de gestión financiera y gastos; han venido desarrollándose en forma constante desde el 2006. Igualmente en coordinación con la Subgerencia Financiera y con equipo de colaboradores del Staff Ejecutivo, se ha documentado el control y documentación de los procesos en una Carpeta Máster que contiene estándares y normas, de cada una de las áreas especializadas

ADMINISTRACION
DE EMPRESAS

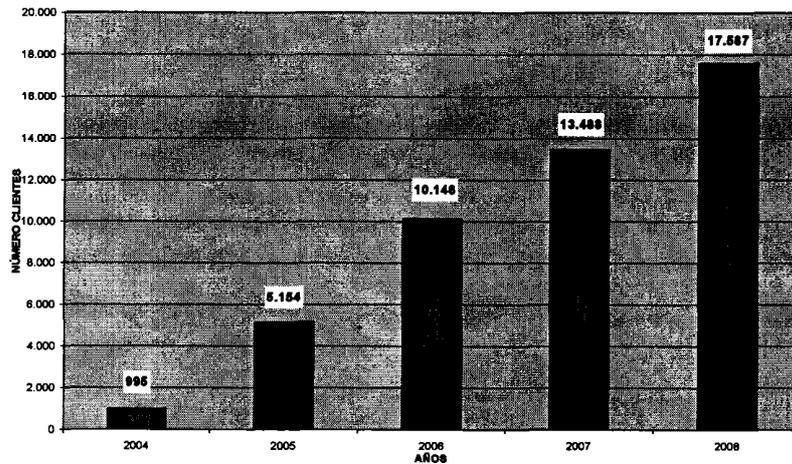
29 ABR. 2009

OPERADOR I

de la empresa: Financiera, Contable, Operaciones, Inteligencia, Ventas, Renovaciones, Logística, y Tecnología.

En este periodo se han mantenido las mismas circunstancias de alta rotación de personal en las ocho sucursales producidas por los bajos niveles de remuneración por cargos similares y mejor pagados en el mercado, lo que afectó sin duda el clima laboral y como consecuencia, hemos disminuido la calidad de servicio; aspecto que es importante resolver en el 2009, si las condiciones del mercado mantienen el crecimiento de ventas o para mejorar la prestación de los mismos servicios a nivel nacional dado el crecimiento de nuestra base de datos, que al cierre suman 17.587 de clientes activos.

Evolución histórica Clientes Activos



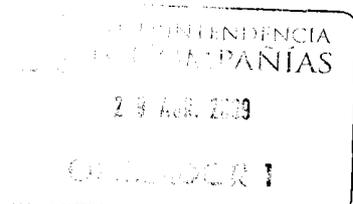
Con relación a nuestro software de control de gestión Data SYS Control, no fue posible perfeccionarlo como hubiera sido deseable, y de esta manera ofrecer mejores herramientas integrales a los usuarios a nivel nacional, talleres y Centro de Monitoreo; por la falta de personal capacitado y con la experiencia requerida por el negocio a pesar de nuestros esfuerzos. En lo referente a talleres, se ha mantenido la modalidad de servicio facturado contratación "free lance" y los problemas que causa esta modalidad, mismos que fueron incluidos en el informe del 2007; lo que ha generado un nuevo malestar que está relacionado con los ingresos que captan los técnicos free lance frente a los del personal nómina.

Resumen de gestión en el 2008

- Movimientos préstamos.

A diciembre el pago acumulado de préstamos correspondientes al año 2007, ascienden a USD\$1.693.364; así: USD\$1.573.631 en saldos de capital y USD\$119.733 en intereses; cancelando el 100% de esta obligaciones.

PRESTAMOS INSTITUCIÓN	SALDOS DIC 07	CAPITAL	PAGOS INTERESES	TOTAL
AUSTROBANK	395.977	395.977	18.323	414.300
FUS	522.280	522.280	29.119	551.399
CFC	655.374	655.374	72.290	727.664
TOTAL	1.573.631	1.573.631	119.733	1.693.364



Es importante destacar que en diciembre 2008 se canceló totalmente el préstamo de CFC, pago que inicialmente estaba previsto para diciembre del 2010; al cancelar el saldo de USD\$170.200 que registraba noviembre 2008; acortando el plazo original en dos años.

- Movimientos de Importaciones.

El acumulado a Diciembre del 2008 de pedidos de importaciones asciende a USD\$965.000; equivalente a 5.000 unidades. De éstas se importaron 2.600 dispositivos en este período y se pagó USD\$501.800,00 con flujo propio; quedando un saldo por pagar de USD\$463.200 por 2.400 unidades, en tres despachos iguales hasta abril del 2009. En este período se pagan también obligaciones por importaciones correspondientes al 2007 por un valor de USD\$277.200 correspondientes a 1.260 dispositivos.

IMPORTACIONES	IMPORTACIONES FLUJOS			
	USD\$	UNIDADES	USD\$	UNIDADES
2.007	277.200	1.260		
2.008			501.800	2.600
2008 Pago en 2009			463.200	2.400
	277.200	1.260	965.000	5.000

- Utilidad del ejercicio.

La utilidad en el mes de diciembre del 2008 fue de USD\$189.351,00, por tanto la utilidad acumulada al finalizar el período 2008 de **US\$ 1.390.094,00.**

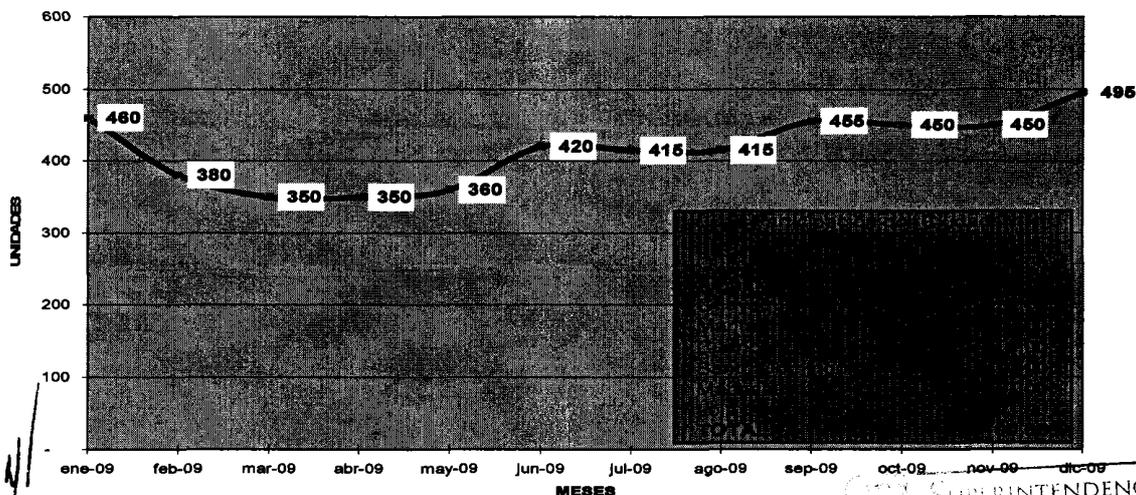
UTILIDAD ACUMULADA 2008 AL:	VALOR
31 DE DICIEMBRE	US\$ 1.390.094,00

Mercado y gestión en el 2009

Dadas las condiciones de mercado y de cara a la crisis es importante mantenerse en forma constante observando su comportamiento y evolución para obtener el mayor aprovechamiento de las oportunidades o tomar decisiones que permitan eliminar o minimizar los impactos negativos.

Por lo expuesto el presupuesto ha sido elaborado con una producción de 5.000 dispositivos satelitales (condiciones de mercado similar 2007 definidas por el gobierno).

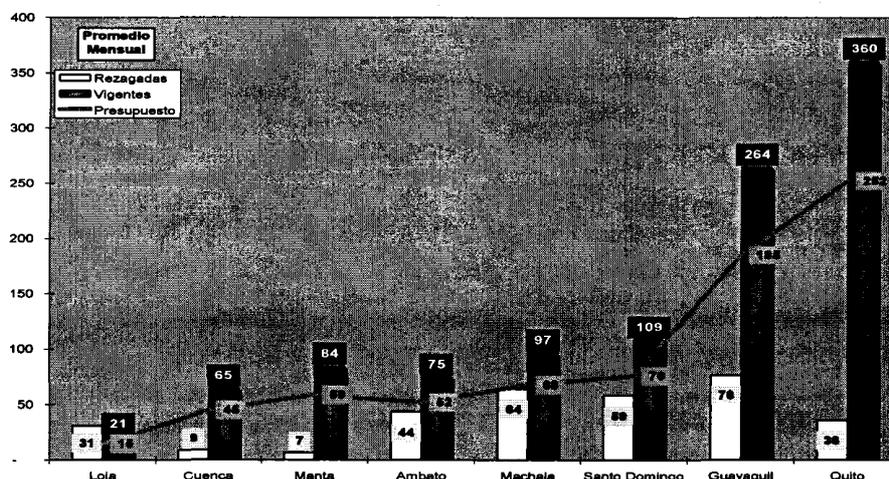
Producción Satelitales en 2009



SUPERINTENDENCIA
 DE COMPAÑÍAS
 29 ABR. 2009
 OPERADOR 1

La línea de ingresos renovaciones de contratos de servicio ha sido proyectada con un 70% de cumplimiento; con estas premisas hemos proyectado el período y sus resultados, con las cuales podremos continuar con objetivos de saneamiento operacional y utilizar los flujos propios a partir el segundo semestre para auto sustentar la operatividad.

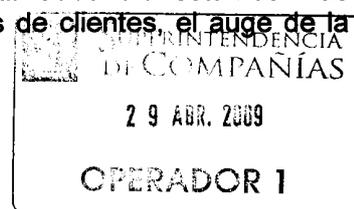
Proyección Renovaciones mensuales por sucursal



En el 2009 se concluirán los trámites para el cambio de denominación de la empresa a SHERLOC Tech Solutions S.A. en lugar de HuntSAT S.A. y la marca comercial será SHERLOC; igualmente se trasladará el domicilio de la matriz a la ciudad de Quito y Guayaquil quedará como Sucursal.

Objetivos en el 2009

- Durante este período y bajo el modelo de negocio actual, deberá permanecer saneado el pasivo y sin deudas de capital por préstamos para apalancamiento, probable endeudamiento operativo por cartas de crédito para importaciones, mantenida la auto sustentabilidad he incrementada la generación de flujo; a través de los objetivos de producción en renovaciones e instalaciones.
- En consecuencia deberemos optimizar el volumen de importaciones en 2009 y dependiendo de los resultados éstas serán realizadas con flujos generados por el negocio y en relación con las desinstalaciones logradas, y en caso de ser necesario a través de la apertura de cartas de crédito.
- Será necesario estructurar el departamento de Renovaciones puesto que esta línea de ingresos le permitirá a la empresa obtener los flujos necesarios para auto sustentarla. La labor de desinstalaciones continuará conforme se lo ha realizado y alcanzar el suficiente número de retiros de equipos en clientes rezagados y morosos para minimizar y optimizar las importaciones.
- Estructurar cada una de las regionales / sucursales para que respondan al volumen real de negocio esperado, aspecto que constituye el principal factor clave de éxito para el cumplimiento de las metas: Renovaciones, Servicio a Clientes, Taller (personal para instalaciones y desinstalaciones).
- Completar el personal de la Fuerza de Reacción para hacer frente efectivo al creciente número de eventos de robos a nivel nacional. Cada día estamos más expuestos dado el incremento de nuestra base de datos de clientes, el auge de la



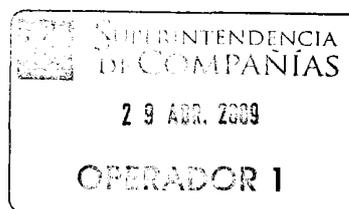
delincuencia, y el incremento del parque automotor ecuatoriano; sobre todo en las ciudades de Guayaquil y Manta.

- Expandir el modelo implementado con la marca KIA a través del producto KIA Satelital, a las otras marcas del grupo conforme se señaló en el segmento "aspectos de soporte que requiere la gerencia del accionista", y se continuará con actualización y la homologación de instalaciones del dispositivo en nuevos modelos.
- Mantener una campaña permanente para incrementar las ventas directas, en este sentido será necesario mantenernos activos con mayor acercamiento a los canales y diseñar nuevos modelos de negociación y lograr en este año la certificación en Banco Pichincha y tarjeta de crédito Diners para sus operaciones de crédito.
- Hasta fines del primer semestre implementaremos la venta de alarmas bajo la modalidad aplicada en el producto KIA Satelital y empezaremos el piloto tanto con KIA como con Hyundai; este rubro no es muy significativo en ingresos para SHERLOC pero precautelaré los daños por garantía reportados a las diferentes marcas por instalaciones no homologadas y realizadas por cualquier taller del mercado.
- Mantendremos nuestra continua campaña de control y optimización del gasto y administración segura y oportuna de los flujos y sus usos.
- Actualizaremos el hardware de la plataforma tecnológica y desarrollaremos de un propio software AVL así como perfeccionamiento del Data SYS Control; para lograr mayor eficiencia y control de gestión, para ello será necesario contar con personal calificado y experimentado.
- Por la alta rotación de personal en los dos años anteriores, será necesario capacitar al personal aprovechando los beneficios a del CNCF Consejo Nacional de Capacitación y Formación y utilizar el subsidio vigente que se aplica por periodos, es decir lo que no se usa durante el periodo se pierde; no es acumulable.
- Auditoría de gestión y procesos: SHERLOC en el 2009 continuará siendo una empresa totalmente auto sustentable por las proyecciones de crecimiento y penetración al mercado (con base a los 3,5 años anteriores). Mantenemos el objetivo por el tamaño de la operación de que se realice por los menos un examen de Auditoría Integral a lo largo del período, con los respectivos informes a gerencia para que sirvan de soporte en forma oportuna en el perfeccionamiento de procesos y transacciones. El aporte debe permitirnos normalizar los procesos, rediseñar y mejorar manuales y al mismo tiempo estar armonizados con la razonabilidad de los datos y resultados.

Análisis de resultados de gestión del ejercicio del 2008

Entre los aspectos más relevantes sobre el período 2008 mencionaré los siguientes:

- El rubro de ingresos está compuesto de la siguiente manera: Ventas por un valor de US\$ 3.365.417 (7.547 dispositivos instalados) y Renovaciones por US\$ 1.675.717 (5.974 renovaciones realizadas), adicionalmente se desinstaló un acumulado total de 2.390 equipos satelitales, dando un total Gestiones por Renovaciones: 8.364. Con respecto al mismo período del año anterior los crecimientos son los siguientes: Ventas (+ 38 %), Gestiones por Renovaciones (+ 15 %).

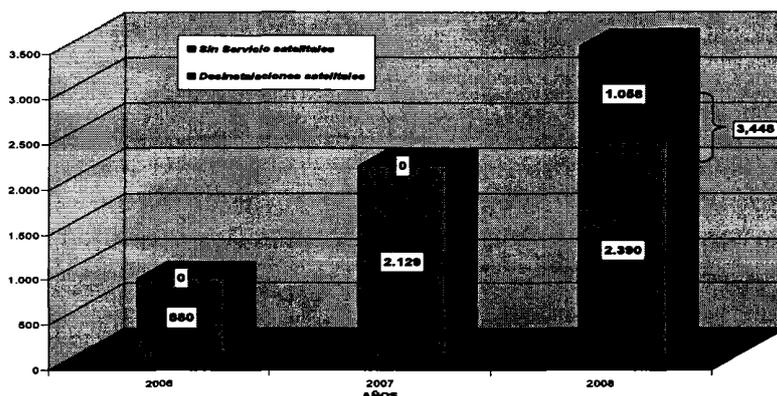


Renovaciones

	Acumulado a Diciembre 2008			Crecimiento Dic/07 - Dic/08		
	Pres.	Real	% Cump.	Real 2007	Increm.	% Incr.
Quito	3.616	3.124	86%	2.628	496	19%
Ambato	638	246	39%	183	63	34%
Guayaquil	2.066	2.027	98%	1.670	357	21%
Manta	493	466	95%	295	171	58%
Cuenca	712	557	78%	511	46	9%
Santo Domín	1.078	777	72%	726	51	7%
Machala	1.351	927	69%	1.163	-236	-20%
Loja	200	240	120%	94	146	155%
Total	10.154	8.364	82%	7.270	1.094	15%

- Los promedios mensuales –en unidades- fueron los siguientes: Ventas (629), Gestiones por Renovaciones (697): Renovaciones (597) y Desinstalaciones (239).

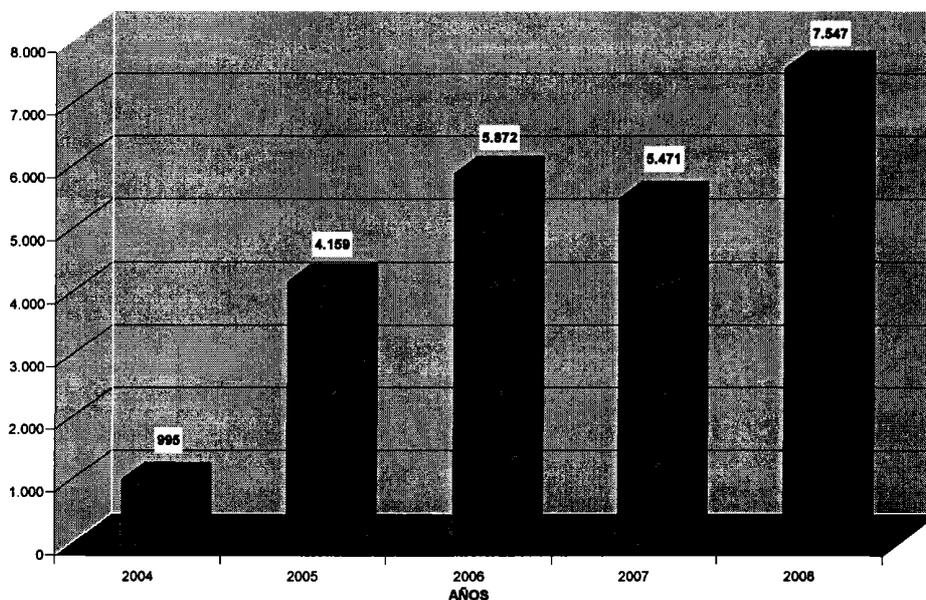
Desinstalaciones y sin Servicio



- Sigue siendo de alta importancia el apoyo del accionista puesto que es necesario contar con suficiente personal en el área de Renovaciones para de esta forma incrementar los ingresos de la empresa a partir de diciembre del 2008 y suministrar a dicho personal de computadoras para que realicen su trabajo (alrededor de 1400 clientes por mes); los correspondientes procesos para su adquisición están en la fase de aprobación desde junio 2008. Igualmente es necesario contar el personal solicitado para las distintas sucursales en las áreas de: Talleres y Servicio a Clientes (dado a que deberemos atender a un promedio de 2200 gestiones mensuales y que se realice la reposición de los equipos de computación reportados y actualmente dañados).
- Ventas de 7.547 dispositivos SHERLOC Satelital, 2.076 unidades más en el año 2007 en el cual fueron 5.471; lo que representa el 38% de crecimiento.



Instalaciones Satelitales

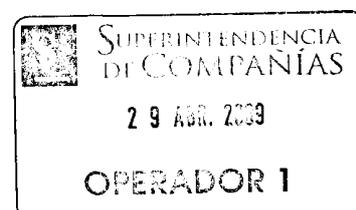


- Ingresos: facturación total de USD5`134.000 dólares lo que significó un incremento del 23% con relación al 2007 en el cual se alcanzó USD3`982.000.

Facturación en dólares

	Acumulado a Diciembre 2008			Crecimiento Dic/07 - Dic/08			
	Pres.	Real	% Cmpl.	Real 2007	Real 2008	Increment.	% Increment.
VENTAS (unidades)							
Satelital	8000	7547	94%	5471	7547	2076	38%
Alarm Premium	720	824	114%	11	824	813	7391%
VENTAS (facturación)							
Satelital	3.552.000	3.365.417	95%	2.448.518	3.365.417	916.899	37%
Alarm Premium	71.280	78.305	110%	3.284	78.305	75.021	2285%
VENTAS DISPOSITIVOS	3.623.280	3.443.722	95%	2.451.802	3.443.722	991.920	40%
RENOVACIONES (unidades)							
Satelital	8546	5974	70%	5138	5974	836	16%
Satelital (Desinstalación)	2137	2390	112%	2132	2390	258	12%
Alarm Premium (incluye ex Block)	177	129	73%	284	129	-155	-51%
RENOVACIONES (facturación)							
Satelital	2.555.374	1.675.717	66%	1.503.216	1.675.717	172.502	11%
Alarm Premium (incluye ex Block)	17.523	14.434	82%	26.865	14.434	-12.431	-46%
RENOVACIONES	2.572.897	1.690.151	66%	1.530.081	1.690.151	160.070	10%
	0						
VENTAS DISPOS. + RENOVACIONES	6.196.177	5.133.873	83%	3.981.883	5.133.873	1.151.990	29%

- Participación en el mercado: considerando las ventas totales de la industria fue del 7% en comparación al 6% del 2007. Las ventas totales de la industria en el 2008 fueron 112.684 unidades (fuente AEADE Anuario 2007) y nuestras ventas de 7.547 unidades.

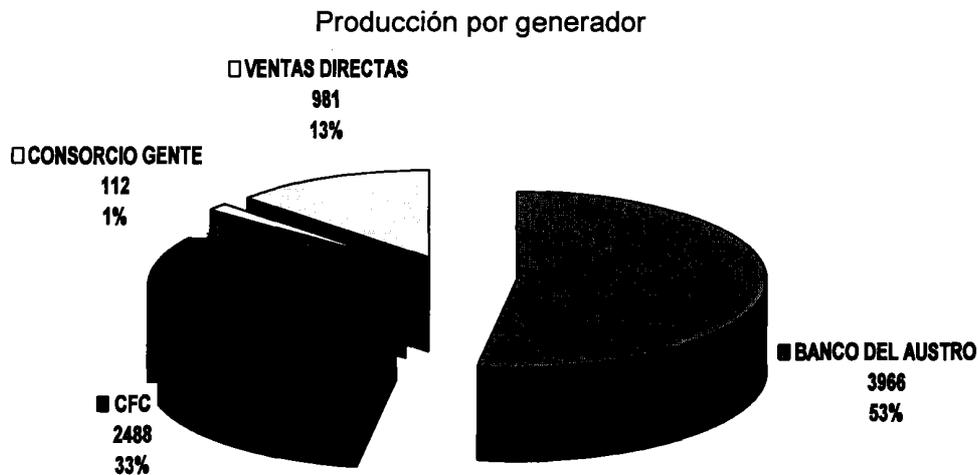


PARTICIPACIÓN INDUSTRIA 2008	
Ventas Totales	112.684
Ventas Financiadas	78.879
Vehículos superiores a US\$ 18.000	33.129
Ventas Reales Huntsat	7.547
Participación Huntsat (V.Totales)	7%
Participación Huntsat (V.Financiad)	10%
Participación Huntsat (V.> 18.000)	23%

Nuestra participación en el mercado de financiamiento total (70% de las ventas 2008) fue del 10% mientras que en el 2007 representó el 9%.

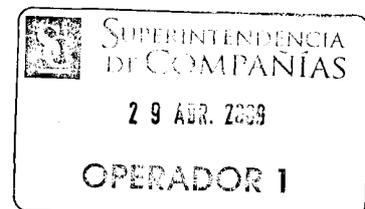
El crecimiento de la industria fue del 23% mientras que el crecimiento de nuestras ventas en unidades fue del 38%; si la comparamos con la producción del 2007.

Ventas: En el área comercial fue muy importante la generación de negocios de Banco del Austro (BAU), entidad que en este año se mantiene en el primer lugar como generador seguido de CFC. En el 2008 la participación en la generación de negocios del Banco del Austro fue del 53% con un crecimiento ocho puntos sobre el 45% del 2007, y CFC cae al 33% un punto menos: 34% 2007%. Las Ventas Directas fueron del 14%.



Renovaciones: 5.974 renovaciones efectivas y 2.390 equipos desinstalados que equivalen a 8.364 gestiones efectivas con clientes, adicionalmente 1.058 clientes de cuarto año (sin servicio) con un monto de facturación por USD\$ 1.676.000,00; en el 2007 la gestión de renovaciones alcanzó 7.270 efectivas. La producción del 2008 alcanzó 1.094 renovaciones más que en el 2007 y representan un crecimiento del 15%.

Eventos vehículos procesados por Inteligencia: En el 2008 tuvimos el reporte de 129 vehículos robados; 27 vehículos más que en el 2007 (102), lo que representa un crecimiento de gestión en Inteligencia y Seguridad del 27%. Nuestro porcentaje de efectividad en recuperaciones de vehículos robados es del 90% (3 puntos menos que en 2007 calculado desde junio del 2004 a diciembre del 2008).



Los 293 vehículos recuperados y acumulados hasta la fecha representan una disminución de siniestralidad para las aseguradoras de aproximadamente USD\$7'725.000.00 en estos cuatro años de gestión.

Procesos Tecnológicos: Los procesos realizados en el Centro de Monitoreo fueron realizados con dificultades debido fundamentalmente a la alta rotación de personal, falta de conocimientos del nuevo personal contratado por las restricciones salariales afectándose tanto los Procesos OEM (Estándares de Manufactura del Fabricante), soporte a gestión mantenimiento o renovaciones. Lamentablemente ciertas actividades se han dejado de realizar en nuestros talleres a nivel nacional, con la finalidad de dar preferencia a los procesos de instalación y desinstalación.

Proveedor de telecomunicaciones: Una vez terminada la negociación de PORTA con el gobierno los problemas con este proveedor se redujeron y continuamos con las crecientes actividades del Centro de Monitoreo tales como: control conectividad, auditoría tecnológicas y las operaciones de mantenimiento en talleres. Se mantiene crítico el soporte a Inteligencia debido a que a se han presentado un creciente número de operativos sin posicionamiento, mismos que deben realizarse estrechamente con la Policía Nacional para lograr su recuperación.

Precio del Dispositivo: En lo concerniente al precio del dispositivo obtuvimos un descuento del 12,27% con relación al Valor FOB: de USD\$220.00 para 2007; siendo el actual de USD\$193.00 en el 2008. En este año se importaron 5.000 equipos por un valor USD\$965.000,00 (165% más que en 2007), debido a la modificación del presupuesto para el 2008, al crecimiento de ventas en el mercado y a la salida de los clientes del 2004 y 2005.

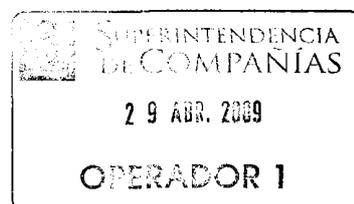
Homologaciones técnicas: En el campo de Automotriz se continúa con mucha dificultad, con las homologaciones de instalaciones en las marcas del grupo, tanto por la falta de personal especializado y por la falta de colaboración por parte de los responsables de algunas marcas.

Como se ha explicado, las homologaciones se consideran como boletines técnicos para las Marcas y son distribuidos desde sus respectivos departamentos de Servicio y Postventa a talleres de su red de concesionarios y se constituyen en procedimientos que mantienen la garantía eléctrica de los vehículos en los cuales se instalan nuestros productos.

Infraestructura tecnológica: En el 2008 fueron más críticos los problemas inherentes al hardware debido al tiempo de uso de los equipos (5 años) para la operación: la plataforma tecnológica de comunicaciones, enlaces y Centro de Monitoreo. Esta situación ya fue expuesta en el informe del 2007 y por la falta de renovación, inclusive los equipos de oficina tales como computadoras, impresoras que se han dañado y no han podido ser sustituidos mismos que han incrementado sus niveles de obsolescencia, generando gastos por su mantenimiento o sus actualizaciones. Al finalizar el 2008 se obtienen las aprobaciones para la compra inicial de tres servidores, quedando pendiente la compra de equipos para sustitución de estaciones de trabajo.

Infraestructura tecnológica:

- El Centro de Monitoreo tiene la plataforma tecnológica instalada desde hace 5 años, y a la fecha se encuentra en niveles altos de obsolescencia debido a las horas de trabajo continuo que ha sostenido desde inicios de la operación; mismas que alcanzan las 43.760 horas en línea y sin parar por la modalidad 24x7. Los servidores por su fecha de fabricación inhabilitan la posibilidad de realizar actualizaciones "upgrades"; siendo más económico adquirir nuevos de generación comercializados actualmente. No fue posible avanzar en desarrollos propuestos en el informe del 2007 tales como la tecnología GPRS - 3G, tecnología a la que debimos migrar durante el 2008 por sus desarrollos, voz, datos y video.

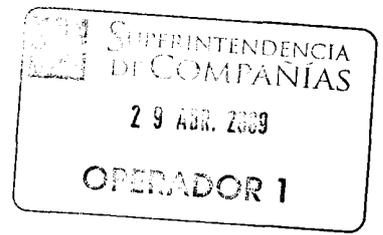
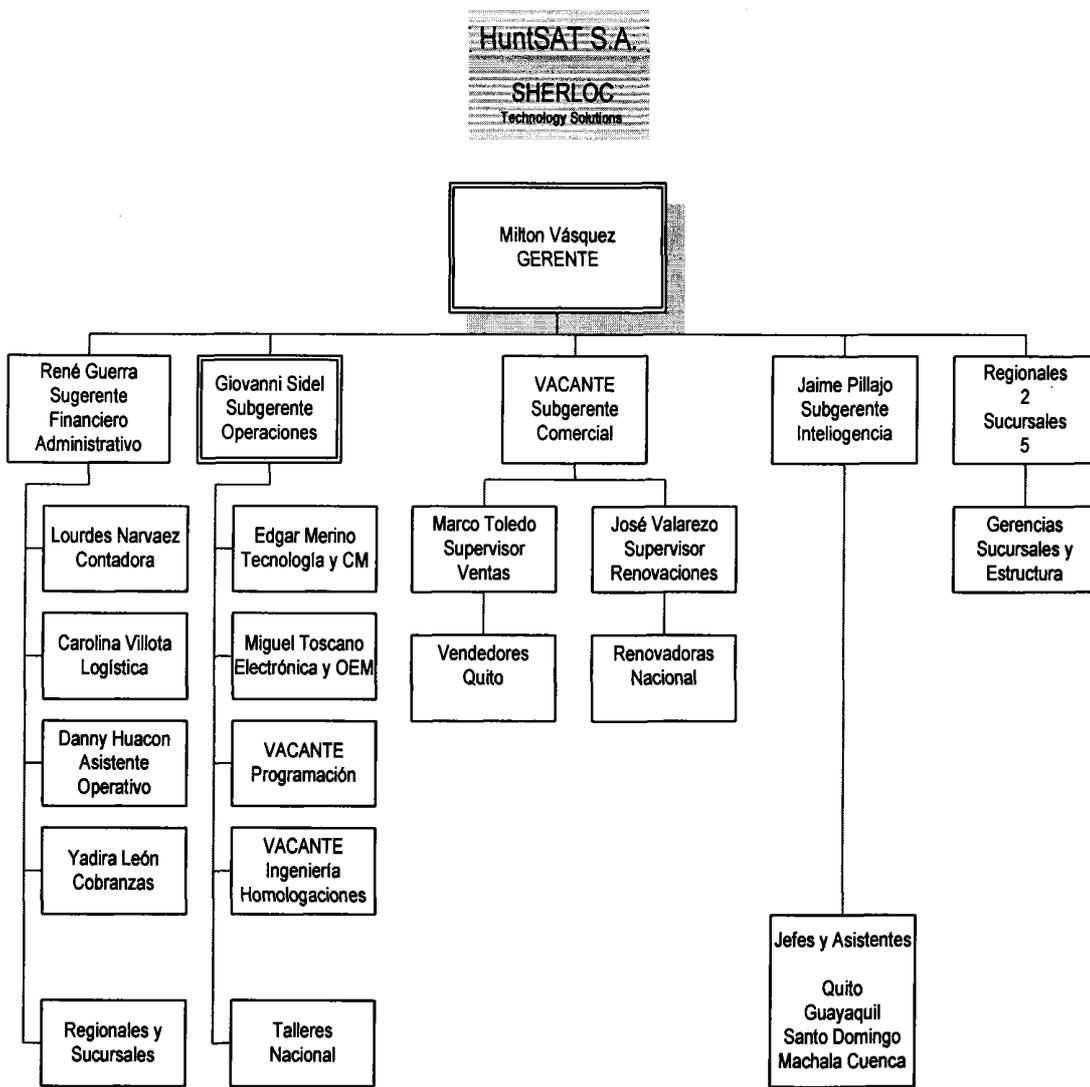


- Equipos de estaciones de trabajo: Tenemos daños en varios computadores que han sido múltiples veces reparados y cuyas especificaciones son muy bajas comparadas con las mercado y que en la relación costo beneficio no justifica mantenerlos para actividades en la cuales se necesitan mejores especificaciones por los aplicativos de nuestro software. Sus niveles de obsolescencia son mayores del 70% en algunos casos y dependiendo de la sucursal.

La empresa y su estructuración

Es necesario que la empresa esté estructurada conforme a su capacidad generadora de ingresos y negocios; por esta razón se incluye un cuadro en cual se la define en función del presupuesto proyectado y las necesidades a nivel nacional por áreas.

La estructura de la Empresa se presenta en el siguiente esquema macro funcional:



Situación financiera al cierre del ejercicio 2008

Como se expresa en los Informes Comparativos adjuntos, el Estado de Situación y el Estado de Resultado entre el año 2008 y 2007, presenta las variaciones siguientes:

El Balance General presenta un incremento en los Activos del 15%, explicado en el aumento en Bancos; 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 44% del total de Activos a Diciembre del 2008. Parte de estos activos se adquirieron mediante convenios de créditos con compañías locales y con LAIPAC (importaciones mínimas sin cartas de crédito), lo que se expresa en una disminución del Pasivo en un 35% en comparación año 2007; teniendo la cuenta de préstamos una participación de tan sólo el 28% del total del Pasivo.

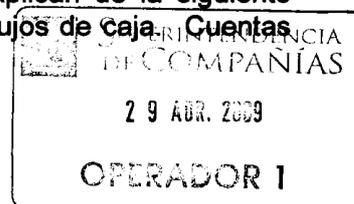
Balance General

	Diciembre 2007	Diciembre 2008	VariaciónFs (contra Diciembre/07)	
1. ACTIVO	2.855.919	3.293.505	437.586	15,32%
1.1. INVERSIONES	1.842.891	2.081.073	238.182	12,92%
1.1.02. CAJA Y BANCOS	32.303	208.920	176.617	546,76%
1.1.03. ACTIVOS FIJOS	1.611.069	1.693.762	82.694	5,13%
1.1.04. INVERSIONES	0	0	0	#1DIV/0!
1.1.05. INVENTARIO DE MERCADERIAS	199.519	178.390	-21.129	-10,59%
1.2. DEUDORES POR SERVICIOS	803.046	969.700	166.655	20,75%
1.2.02. CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	803.046	969.700	166.655	20,75%
1.4. OTROS ACTIVOS	209.982	242.732	32.750	15,60%
1.4.01. DEUDAS DEL FISCO	52.927	95.678	42.751	80,77%
1.4.02. DEUDORES VARIOS	9.864	64.348	54.484	552,35%
1.4.03. DIFERIDOS	147.191	82.705	-64.486	-43,81%
2. PASIVO	2.531.683	1.649.868	-881.815	-34,83%
2.4. OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	998.511	466.894	-531.617	-53,24%
2.4.01. CORTO PLAZO	998.511	466.894	-531.617	-53,24%
2.5. OTROS PASIVOS	957.617	1.182.974	225.357	23,53%
2.5.01. IMPUESTOS, RETENCIONES Y CO	54.007	93.189	39.182	72,55%
2.5.02. CUENTA POR PAGAR AL PERSONA	52.287	51.759	-528	-1,01%
2.5.03. OTROS PASIVOS POR PAGAR	851.323	1.038.026	186.704	21,93%
2.8. PASIVO LARGO PLAZO	575.555	0	-575.555	-100,00%
2.8.01. PASIVO LARGO PLAZO	575.555	0	-575.555	-100,00%
3. PATRIMONIO	324.236	1.643.637	1.319.402	406,93%
3.1. CAPITAL	800	244.552	243.752	30469,00%
3.2. RESERVAS	691	11.115	10.424	1508,09%
3.3. APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	149.940	0	-149.940	-100,00%
3.4. RESULTADOS	172.804	1.387.970	1.215.166	703,20%

Otro rubro importante en las cuentas del Activo lo constituye la cuenta por cobrar a clientes, con una participación del 29% sobre los Activos, la variación en comparación al año 2007 es mayor en 21%; debido al crecimiento del negocio, generadas por renovaciones y seguidas de ventas.

El Patrimonio presenta un incremento del 407% originado por el proceso de capitalización del año 2007 y las Utilidades acumuladas, que aumentaron 703% en comparación al año 2007.

En resumen las principales variaciones del Balance General se explican de la siguiente manera: Caja y Bancos (USD\$176.617) debido a la mejora en los flujos de caja. Cuentas



por cobrar Clientes (USD\$166.655.00) debido al crecimiento de negocio, especialmente por renovaciones). Obligaciones con Instituciones Financieras (-USD\$1.107.173.00) debido a que la compañía ha realizado importantes abonos de Capital e Intereses a las distintas entidades financieras producto de la generación del flujo propios del negocio.

El índice de liquidez pasó del 2,65 en el 2007 a 6,36 en el 2007, el nivel de endeudamiento decreció en un 70%.

La rentabilidad de la Empresa sobre patrimonio pasó del 30,89% en el 2007 al 428,07% en el 2008.

Los ingresos tuvieron un aumento del 28% mientras los gastos se redujeron en un 2%.

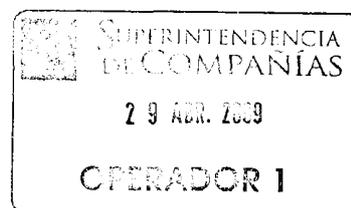
Del total de Ingresos, el 100% corresponde a ingresos del negocio, de estos el 67% se origina en ventas directas y el 33% por la renovación anual del servicio. En el año 2007 representaron el 61% y 39% respectivamente (composición ventas vs renovaciones)

Resultados

	Acumulado2008	Acumulado2007	Variación	% de Variación
4. EGRESOS	3.848.358	3.916.307	-67.949	-1,74%
4.1. GASTOS DE ADMINISTRACION	1.936.808	2.001.463	-64.655	-3,23%
4.1.01. DEL PERSONAL	816.474	858.730	-42.256	-4,92%
4.1.02. SERVICIOS DE TERCEROS	1.120.334	1.142.732	-22.398	-1,96%
4.2. OTROS EGRESOS	334.893	462.765	-127.871	-27,63%
4.2.02. INTERESES PAGADOS	139.218	341.877	-202.660	-59,28%
4.2.03. GTOS BANCARIOS	104.858	105.313	-454	-0,43%
4.2.04. IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	11.710	12.790	-1.080	-8,44%
4.2.05. OTROS GTOS OPERAC.	79.107	2.785	76.322	2740,49%
4.3. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.271.596	1.296.851	-24.255	-1,87%
4.3.01. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1.271.596	1.296.851	-24.255	-1,87%
4.4. COSTO DE VENTAS	283.283	149.242	134.041	89,81%
4.5. GASTOS OPERATIVOS	868	1.949	-1.080	-55,44%
4.5.01. GASTOS OPERATIVOS	868	1.949	-1.080	-55,44%
5. INGRESOS	-5.238.452	-4.091.234	-1.147.218	28,04%
5.1. INGRESOS OPERACIONALES	-3.506.885	-2.505.133	-1.001.752	39,99%
5.1.01. VENTAS	-3.506.885	-2.505.133	-1.001.752	39,99%
5.2. COMISIONES RECIBIDAS	-1.728.249	-1.583.355	-144.894	9,15%
5.2.04. SERVICIOS DE INTERMEDIACION	-1.728.249	-1.583.355	-144.894	9,15%
5.5. OTRAS RENTAS	-3.318	-2.746	-572	20,82%
UTILIDAD	1.390.094	174.928	1.215.167	694,67%

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

De la cuenta de Gastos, la cuenta gasto de personal tiene una disminución del 5% originado por la falta de contratación total de personal requerido en el recorte de personal en el mes de julio de 2007; El incremento de personal de 77 personas en el 2007 a 96 personas en el 2008, correspondiendo la mayor parte a la operación (Talleres, Centro de Monitoreo, Ventas y Renovaciones).



Resumen de movimientos personal 2008

SHERLOC ROTACION PERSONAL	2007		2008		Variación 2008-2007		Rotación	
	No.	%	No.	%	No.	%	Ingresos	Salidas
Talleres	24		31		7	29%	14	7
Grupo de Reacción	8		7		-1	-13%	0	1
Centro de Monitoreo	5		8		3	60%	6	3
Subtotal Operación	37	48%	46	48%	9	24%	20	11
AREAS	Ventas	6		7	1	17%	4	3
	Renovaciones	9		13	4	44%	9	5
	Servicio a Clientes	2		5	3	150%	6	3
	Subtotal Comercial	17	22%	25	26%	8	47%	19
Soporte	13		14		1	8%	8	7
Administración	4		5		1	25%	1	0
Logística	4		4		0	0%	1	1
Servicios Generales	2		2		0	0%	0	0
Subtotal Soporte y Administración	23	30%	25	26%	2	9%	10	8
	77	100%	96	100%	19	25%	49	30

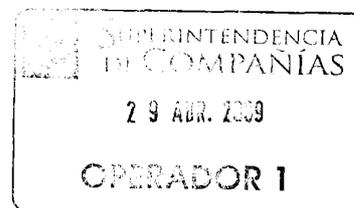
Otro rubro importante con un aumento en Gastos es la cuenta de Servicios de ventas con un incremento del 41% entre el año 2008 vs. 2007, la cuenta representa el 7% sobre los ingresos y registra las comisiones pagadas a los vendedores de los distintos puntos de ventas (1% más que en 2007). De manera constante la competencia ofrece incentivos a los vendedores para poder captar la instalación de los dispositivos, esto hace que los vendedores manejen la venta a su libre criterio, misma que se concreta con la empresa que más comisiones ofrece. En este aspecto HuntSAT S.A. ha sido muy conservador con el manejo de las políticas de comisiones, la tasa promedio del mercado es por arriba del 15%, la Compañía mantiene el 10%, esta posición en ocasiones nos obliga a competir en términos bastantes desiguales en el mercado.

En la cuenta de Gastos otra partida importante es el Gasto Financiero que presentó una disminución del 59% en comparación al año anterior, situación que se origina por el pago y/o cancelación de todos los préstamos que mantenía la compañía; esta cuenta representa en el 2008 el 5% de los ingresos, mientras que en el año anterior representó el 11%.

Presupuestos de resultados para el año 2009:

PROYECCION 2009 COMPARACIÓN CON 2008						
ESTADO DE RESULTADOS						
HUNTSAT S.A.	2008	%	2009	%	VAR US\$	%
INGRESOS						
Ventas y Renovaciones	5.235.134	100%	4.767.208	100%	-467.926	-9%
(-) Costo	1.846.259	35%	1.743.357	37%	-102.902	-6%
Margen Operativo Neto	3.388.875	65%	3.023.851	63%	-365.024	-11%
Otros	3.318	0%	3.312	0%	-6	0%
Total Ingresos	3.392.193	65%	3.027.163	63%	-365.030	-11%
GASTOS						
Gastos Personal	816.474	41%	984.087	44%	167.614	21%
Gastos Operación	941.549	47%	1.149.038	52%	207.489	22%
Gastos Financieros	244.076	12%	82.409	4%	-161.667	-66%
Total Gastos	2.002.099	38%	2.215.534	46%	213.435	11%
Margen Final	1.390.094	26%	811.629	17%	-578.465	-42%

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



Es importante resaltar que de acuerdo a las proyecciones se espera una disminución en los ingresos del orden del 2% y por otro lado un aumento del 11% en los gastos; esto podría variar dependiendo del entorno del país.

Propuesta para distribución de utilidades del 2008

La Utilidad neta a disposición de los Accionistas se detalla a continuación:

La utilidad del año es de USD\$1.390.093,67 y desde el 2004 a la fecha ha originado un total de USD\$1.621.356.00

DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES	USD\$
UTILIDAD BRUTA	1.390.093,67
(-) PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	208.514,05
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	1.181.579,62
(-) IMPUESTO A LA RENTA	243.949,82
UTILIDAD NETA	937.629,80
(-) 10% RESERVA LEGAL	93.762,98
(-) PERDIDAS ACUMULADAS EJERCICIOS ANTERIORES	2.123,19
(-) DIFERENCIA PAGO IMPUESTO A LA RENTA 2008	9.381,23
UTILIDAD A DISPOSICIÓN DE ACCIONISTAS	832.362,40

En estos poco más de cuatro años de Gestión, creemos que la Empresa ha alcanzado su consolidación conforme se estimó en el proyecto original, lo cual se refleja en su posición patrimonial, el Patrimonio representa el 50% del total de los Activos y la Compañía se proyecta a mediano plazo con alta expectativa, frente a una época de cambios muy importantes para el País, en el futuro próximo la Compañía debe estar preparada para hacer frente a estos retos para lo cual debe contar con un solvente patrimonio, por lo que me permito recomendar que los resultados netos a favor de los Accionistas sean reinvertidos en la Empresa de acuerdo a las normas pertinentes.

Esta recomendación ahorraría a la empresa USD\$ 84.386,68 al reducirse la tasa impositiva del 25% (donde deberíamos pagar de Impuesto a la Renta USD\$ 328.336,50) al 15%.

- **Del software**

Conforme al Art. 1 de la resolución N. 04.QIJ 001, la Gerencia General certifica:

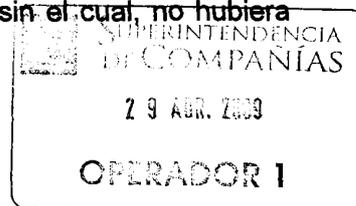
Que nuestro software cumple con todos los requisitos con relación a la propiedad intelectual.

- **Anexos**

Se adjuntan los informes de gestión nacional de los departamentos de Finanzas, Administración, Ventas, Renovaciones, Operaciones, Inteligencia, Tecnología y programación.

Comentarios finales:

La gerencia general ha podido lograr el posicionamiento actual de HuntSAT 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, estructura con la que 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 cuatro cuyos resultados han sido presentados en este Informe de Gerencia, que pongo el día de hoy a consideración de la Junta de Accionistas y de ser necesario, estoy listo para ampliar cualquier aspecto que consideren pertinente a través de sus preguntas, para luego proceder con la aprobación este documento; correspondiente al ejercicio económico 2008.

Atentamente,



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

