

COMPANIA HUMIDITY CONTROL SYSTEMS CORPORATION

HUMITECH S.A.

INFORME DEL ADMINISTRADOR PERIODO 2010

Señores Accionistas:

Me permito poner en conocimiento de la Junta General de Accionistas el siguiente informe que se refiere a la situación de la compañía durante el ejercicio económico del período que incluye entre el 1 de enero al 31 de diciembre del 2010, las mismas que se han desarrollado en forma normal y sin ninguna eventualidad.

1. Cumplimiento de las disposiciones de Junta General

De la revisión efectuada a los estatutos de la compañía y los libros de actas y expedientes se constató que las disposiciones emanadas de la máxima autoridad de la empresa han sido cumplidas durante el ejercicio económico del año 2010.

2. Información de hechos extraordinarios

Durante el año 2010 el desarrollo de las actividades de la empresa se caracterizó por la comercialización del servicio que brinda la compañía. El servicio ofrecido ya es más conocido en nuestro medio por lo que el trabajo se centra en conseguir más clientes nuevos sobre todo en restaurantes de la ciudad de Quito. Se ha encontrado poca competencia directa en el mercado y muy poca indirecta. El mercado es amplio pero hay que seguir trabajándolo sobre todo en clientes que no conocen el producto.

3. Situación Financiera de la empresa

En este año se incrementaron los ingresos por ventas y se logró tener mayores beneficios para la empresa. Se consiguieron nuevos contratos y además se consiguió bajar los costos de transporte por lo que se produce una utilidad neta de US\$ 784,21. Esperamos que para este nuevo año se logre incrementar los ingresos de la empresa. Con esta utilidad la empresa compensa las pérdidas de años anteriores, logrando así una mejor situación financiera.

4. Situación legal de la empresa

Durante el presente año se han cumplido con todos los requisitos legales de la empresa, y además se ha cumplido con todos los requisitos tributarios de la misma.

5. Situación laboral de la empresa

Se cuenta con un técnico para que realice el cambio de paneles de los clientes en Quito y sus alrededores con contrato de servicios.

6. Políticas y estrategias para el año 2010.



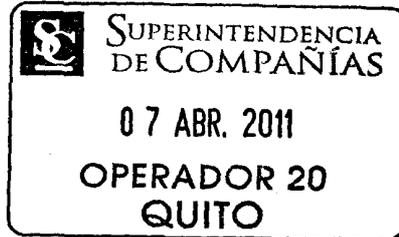
A fin de incrementar la cartera de clientes de la empresa en el mercado local y conseguir un aumento del producto en nuestro mercado objetivo (restaurantes y hoteles), se diseñaron nuevos planes y estrategias de marketing y ventas para el mercado como:

- Contratación de personal de ventas para que trabaje bajo comisión.
- Se recomienda la apertura de una sucursal en Guayaquil considerada una buena alternativa de mercado, ya que debido al clima se produce mucha humedad en los cuartos fríos y los productos perecibles duran menos tiempo.

Atentamente,



Millicent Chiriboga
Gerente General
Humitech S.A.



Quito, marzo 20, 2011