

COMPAÑÍA HUMIDITY CONTROL SYSTEMS CORPORATION
HUMITECH S.A.

INFORME DEL ADMINISTRADOR PERIODO 2007

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 2007, 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 a cabalidad durante el ejercicio económico del año 2007.

2. Información de hechos extraordinarios

Durante el año 2007, el desarrollo de las actividades de la empresa se caracterizó por la comercialización del servicio que brinda la compañía. El servicio ofrecido no es conocido en nuestro medio, por lo que el trabajo se centra en una introducción del producto en el mercado. El mercado ecuatoriano es un mercado que se provee diariamente de sus insumos alimenticios, por lo el cliente cree que el servicio que ofrece Humitech no es indispensable para su funcionamiento. Se ha encontrado poca competencia indirecta y ninguna competencia directa. El mercado es amplio pero la introducción de un nuevo producto merece trabajarlo mucho.

3. Situación Financiera de la empresa

Debido a que la empresa es relativamente nueva, las ventas no son considerables. Los ingresos cubren escasamente los costos. La inversión en activos es sumamente alta, lo que resta liquidez a la compañía. Las cuentas por cobrar no representan un rubro significativo. Las cuentas por pagar a los socios son sumamente altas. Se produce una pérdida neta de US\$4.759,38.

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

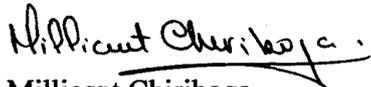
Se cuenta con un empleado a finales de diciembre del 2007, y se espera que para el año 2008 se pueda contratar otra persona para que se dedique a realizar trabajos de mensajería

6. Políticas y Estrategias para el año 2008

A fin de buscar el posicionamiento de la empresa en el mercado nacional y conseguir un aumento de colocación del producto en nuestro mercado objetivo (restaurantes y floricultoras principalmente), se diseñaron nuevos planes y estrategias de marketing y ventas para el mercado nacional como:

- Contratación de personal de ventas 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.
- Se considera también viable la venta de paneles a terceras personas para que manejen determinadas regiones importantes del país, como Cuenca o Cayambe y así recuperar, en parte, la alta inversión en activos.
- Se considera indispensable la capitalización de la empresa ya que con una pérdida tan alta el capital suscrito ha quedado muy reducido, lo que puede ocasionar problemas con los entes reguladores..

Atentamente,



Millicent Chiriboga
Gerente General
Humitech S.A.

Quito, marzo 20, 2008