

**COMPAÑÍA HUMIDITY CONTROL SYSTEMS CORPORATION**  
**HUMITECH S.A.**

**INFORME DEL ADMINISTRADOR PERIODO 2008**

**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 2008, 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 2008.

**2. Información de hechos extraordinarios**

Durante el año 2008, 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**

En este año se incrementaron los ingresos por ventas y se logró tener mayores ingresos en la empresa. Pero debido a la crisis económica que afectó a muchas florícolas estas nos cancelaron los contratos, afectando así nuevamente a las ventas. A pesar de este inconveniente se produce una utilidad neta de US\$2.348,90. Esperamos que para el nuevo año se logre recuperar algunas empresas florícolas para mejorar la situación financiera de la empresa.

**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**

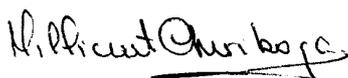
Se contaba con un empleado hasta mayo y se contrató a medio tiempo otro chico para que realice limpieza y mensajería pero debido a que las florícolas cancelaron los contratos que tenían con Humitech hubo que cancelar este contrato a finales de diciembre del 2008

### **6. Políticas y Estrategias para el año 2009**

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 21, 2009