

HEADSASA S.A.

INFORME DEL GERENTE GENERAL DE HEADSASA S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONOMICO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

Quito, 17 de Marzo del 2010

En cumplimiento con los Estatutos Sociales de Headsasa S.A. y las normas establecidas en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías, mediante Resolución N. 92-1-4-3-0013 publicado en el Registro Oficial N. 44 del 13 de Octubre de 1992, se presenta a consideración de ustedes señores Accionistas el informe sobre operaciones del ejercicio económico del año 2009 y la situación financiera al cierre del mismo.

Cumplimiento de los objetivos previstos

La empresa no tuvo los movimientos esperados según los objetivos previstos para el año 2009.

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas

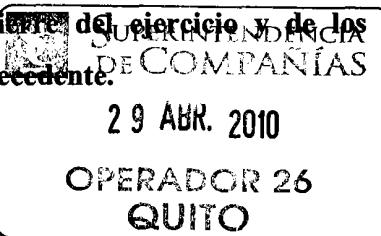
Las disposiciones de la Junta General de Accionistas han sido cumplidas estrictamente.

Hechos importantes producidos en el año 2009

Entre los hechos más importantes del año 2009, en nuestro país, es la forma en que se están regulando las inversiones en el sector petrolero y el resto de sectores, primando las inversiones con el sector público antes que con el privado.

Esto ha afectado directamente a Headsasa S.A., haciendo que la demanda de este servicio disminuya.

Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.



1

HEADSASA S.A.

Durante el año 2009, nivel de operación de la empresa decreció, reduciendo los Ingresos y aumentando considerablemente los gastos, dando como resultado la disminución en las utilidades respecto al año anterior.

Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio 2008

A los miembros de la Junta General de Accionistas de Headsasa S.A. se plantea que la utilidad, se mantenga acumulada en libros.

Recomendaciones a la Junta General de Accionistas

Se sugiere a la empresa poner en prácticas nuevas estrategias de acuerdo a las necesidades que actualmente presenta el mercado.

Se recomienda a la empresa acceder a nuevos clientes para lograr un crecimiento en las operaciones.

Las alternativas de negociación deberán permitir que la empresa pueda alcanzar nuevos segmentos de mercado.

Atentamente,



Dr. Marcelo Maldonado

Apoderado Especial

