

**INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACION DE
GERENTECH DEL ECUADOR CIA. LTDA. A ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA**

Señores accionistas cumpliendo con lo establecido en la Ley de Compañías me permito poner a su consideración el siguiente informe:

ADMINISTRACION

A partir de abril 2007, la Compañía Gerentech del Ecuador Cía. Ltda. inicia sus actividades en el Ecuador, con el apoyo de Deloitte en las áreas de Contabilidad y Legal (Ribadeneira Abogados). Durante los primeros meses el objetivo de la compañía fue la instalación del sistema VIDEOTECH en los buses y el desarrollo de proveedores locales para atender las necesidades técnicas y administrativas. Este objetivo se consolida en Julio 2007, en donde se instalan 10 buses en el Corredor Central Norte funcionando con el sistema Videotech y se contratan los servicios de Jorge Recalde como servicio técnico, la producción Virtual para crear los segmentos y la programación Social-Cultural-Informativo que deseábamos desarrollar en el sistema Videotech y los servicios de Deloitte en la parte contable, tributaria, legal y de nomina.

Ese mismo mes comenzamos las conversaciones con agencias publicitarias y empresas comercializadoras de publicidad para que nos apoyaran en la comercialización del Sistema Videotech, lamentablemente esta iniciativa no tuvo el éxito esperado y en noviembre debemos cambiar la estrategia y crear nuestra propia área de comercialización, orientada solo a la venta del servicio Videotech. En este punto lo mas complicado ha sido definir un precio competitivo ya que la cobertura que hemos instalado no es muy atractiva para las empresas que publicitan.

Por lo anterior y haciendo un resumen, podemos decir que ha diciembre del 2007 contábamos con 10 buses articulados operando con el sistema Videotech, un programa de mantenimiento regular para los buses (mecánica/eléctrica) y supervisión diaria del sistema en terreno. Para el 2008 se proyecta la instalación del sistema Videotech en mas buses del Corredor Central Norte tanto articulados como buses de acercamiento, de esta forma mejoraremos al cobertura y la proyección de las ventas, consolidar el área de operaciones y administrativa implementando las recomendaciones de Deloitte. Asimismo quisiera destacar el apoyo de la empresa Deloitte & Touche y el Corredor Central Norte quienes con su apoyo han sido esenciales para mantener la empresa operando a la fecha.

FINANCIERA

Los registros contables se llevan de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

4

La Compañía ha cumplido con sus obligaciones tributarias en forma oportuna y precisa, así como han sido efectuados los pagos por obligaciones municipales y legales.

En este punto debemos tener presente que existen cuentas por pagar importantes a proveedores, por lo que deberemos hacer el mayor esfuerzo durante el primer semestre del 2008 para cancelarlas.

INFORME ECONOMICO DEL AÑO 2007

El valor de las ventas netas durante el año 2007 no fue el esperado, básicamente por el desconocimiento del mercado y la fecha de salida en vivo del sistema Videotech.

Los gastos operacionales de ventas y administrativos fueron los mínimos que podríamos esperar, ya que tanto durante todo el año hemos desarrollado una administración austera y enfocada a minimizar el gasto.

Los estados financieros presentan una pérdida neta contable producto de las inversiones y del primer año de funcionamiento en donde hemos tenido que aprender del mercado.

Los activos y pasivos de la compañía en el año 2007 tienen un valor real en libros contables de acuerdo a los principios contables aceptados.

La situación económica de la empresa se refleja claramente en sus estados financieros al 31 de diciembre del 2007.

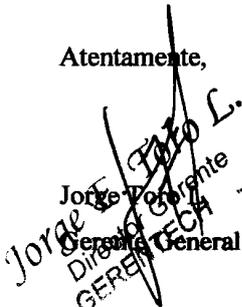
La cuenta corriente del banco pichincha fue debidamente conciliada.

Las cuentas por cobrar y pagar, fueron conciliadas y verificadas con sus documentos de respaldo.

Para el 2008 tenemos previsto realizar una inversión para 30 buses articulados a través de acuerdos con el Corredor Central Norte medidas que nos permitirán mejorar los índices económicos y financieros de la empresa, asimismo consolidar las áreas e implementar las recomendaciones de Deloitte, así mismo el crecimiento esperado para la compañía se espera será del casi 200% si pensamos que nuestro parque instalado de buses será de 30 buses mas como mínimo.

Agradezco a los socios, directores y proveedores por la confianza respaldo brindado durante este año de operaciones.

Atentamente,


Jorge Zúñiga L.
Director Gerente
GERENTECH General

Gerentech

Confidencial

2-2