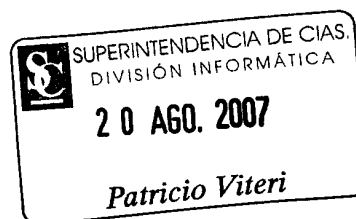


153452

Quito, Agosto 6 de 2007.

Señores:
ACCIONISTAS.
Network Power Ecuador S.A.
Ciudad.



Ref. Informe de Gerente General para el ejercicio 2006.

Respetados Señores,

En cumplimiento de mi obligación como representante legal y Gerente General de **Network Power Ecuador S.A.** (con nombramiento a partir de Noviembre 15 de 2006), a continuación encuentran el informe anual de la compañía para el ejercicio 2006.

1. Cumplimiento de los objetivos de la compañía para el ejercicio económico 2006.

El principal objetivo de la compañía para el año 2006 fue el de consolidar la operación del contrato PORTA CONECEL para asegurar sostenibilidad y apalancamiento para el crecimiento de la compañía.

Como pilares fundamentales del cumplimiento de este objetivo se definió la mejora de la calidad del servicio, la mejora de los procesos internos y en definitiva, un cambio de percepción en la satisfacción del cliente de cara al servicio prestado.

Mediante visitas de consultoría y apoyo desde la oficina Emerson Colombia, se diagnosticó la situación que atravesaba la empresa a lo largo del ejercicio y se propusieron a la gerencia planes concretos de acción encaminados a mejorar los aspectos citados.

Con la voluntad expresamente manifiesta de cambiar el contratista de servicio de mantenimiento para el año 2007 se determina que el principal objetivo para el ejercicio 2006 no fue enteramente cumplido.

En los 45 días que esta gerencia estuvo al frente de la compañía durante el ejercicio en evaluación, y mediante la aplicación de procedimientos de re ingeniería de procesos, se optimizaron los correspondientes a servicio al cliente, mantenimiento, compras, facturación y recaudo.

Un segundo objetivo para el ejercicio fue planear y ejecutar estrategias encaminadas a abrir mercado en los operadores de telecomunicaciones del Ecuador, adicionales a PORTA Conecel.

En el diagnóstico realizado al cierre del ejercicio, se encontró que no existían contactos ni relaciones comerciales importantes con operadores relevantes como

Alegro, Etapa y Pacifictel. Se encontraron débiles relaciones con Andinatel y Movistar.

Los objetivos en volumen de ventas y márgenes operacionales resultantes del proyecto PORTA Conecel se cumplieron a satisfacción de la compañía.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas

A partir de la fecha de nombramiento como representante legal de la compañía, he respetado las decisiones y mandatos impuestos por los señores accionistas y he vigilado su cumplimiento.

3. Hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio económico 2006.

Durante el ejercicio 2006 la operación de Network Power Ecuador S.A. fue soportada financieramente y de forma ocasional con préstamos realizados por la compañía Emerson Electric de Colombia S.A por valor de USD 149.000. Estos préstamos fueron debidamente legalizados mediante contratos firmados por representantes de las dos compañías.

La compañía ha cumplido con sus obligaciones societarias, tributarias y laborales en su totalidad y cabalidad de acuerdo con la normativa legal vigente.

4. Situación financiera contable de la empresa.

La situación financiera de la compañía es buena al cierre del ejercicio, a Diciembre de 2006, como se demuestra en el balance de la compañía.

5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas.

La decisión expresada por los accionistas es la de no reinvertir ni distribuir las utilidades de este ejercicio económico, enviando las mismas a reservas, pasando por ende a hacer parte del patrimonio de la compañía."

6. Objetivos para el ejercicio 2007.

El hecho de no contar con la continuidad del contrato de servicios con Conecel representa un gran reto para la gerencia de la compañía, consistente en trabajar por la sostenibilidad y futuro crecimiento de la misma.

La estrategia trazada para conseguir estos dos objetivos durante el año 2007 son los siguientes:

- Crear una importante red de contactos en todos los operadores de telecomunicaciones del Ecuador, que permitan obtener información de los procesos de contratación y compra emprendidos por estas compañías.
- Mantener continuamente estas relaciones buscando información permanente y oportuna de los planes de inversión de las compañías.
- Planear y ejecutar capacitaciones de nuestros productos a los clientes, tendientes a dar a conocer las ventajas y funcionalidades de los mismos, y facilitar procesos futuros de venta.
- Brindar un servicio de soporte técnico de calidad a los clientes que tienen instalados nuestros equipos en sus redes.

El objetivo de penetración de mercado para el 2007 es participar en el 100% de los procesos de compra de equipos de energía y contratación de servicios de los clientes objetivo.

El segundo objetivo es identificar la competencia en estos dos segmentos, y la fortaleza de cada uno de ellos para estructurar planes de acción tendientes a mejorar nuestra competitividad ante futuras oportunidades.

El tercer objetivo es conocer a nuestros clientes objetivo y estar en capacidad de identificar las necesidades y planes de inversión en el corto, mediano y largo plazo.

El cuarto objetivo es formar una fuerza de ventas técnicas que genere confianza y credibilidad en el cliente, y que sea punta de lanza para el cumplimiento de objetivos de crecimiento de la compañía para el 2008.

Atentamente,


Omar E. Villalobos C.
Gerente General

