

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO AL DIRECTORIO
DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2011**



CONTENIDO:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS
2. CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO
3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES OCURRIDOS DURANTE EL EJERCICIO
4. SITUACIÓN Y RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO
5. PROPUESTA PARA LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO.
6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.
7. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES DE PROPIEDAD INTELECTUAL.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Gracias al cumplimiento de los objetivos comerciales y estratégicos planteados para el ejercicio 2011, que incluyeron un incremento de ventas, retención de clientes, y construcción de infraestructura de Data Center, el resultado financiero es positivo con un incremento en nivel de ingresos y utilidades similares a las de ejercicios inmediatos anteriores.



Los siguientes dos proyectos representaron a nivel operativo los mayores retos durante el año:

1. Construcción y traslado de infraestructura de Internet y Datos al nuevo Centro de Datos (Data Center). La nueva ubicación permitió ampliar capacidades, actualizar y mejorar equipamiento activo de comunicaciones, y contar con la posibilidad de prestar una mayor cantidad y variedad de servicios de telecomunicaciones basados en conectividad estable y redundante, y un Data Center que ofrece los más altos niveles de confiabilidad y disponibilidad.
2. Operación de empresa PORTADOR de telecomunicaciones TELEHOLDING S.A. Se encontró una operación a pérdida con una base decreciente de clientes, infraestructura antigua, y relaciones inconvenientes con proveedores y empleados.

La gestión se concentró en los siguientes aspectos:

- a. Continuidad de la licencia de PORTADOR a través de cumplimiento de requisitos de los entes de regulación.
- b. Renovación de contratos con empresas eléctricas y municipios de Quito y Guayaquil, incluyendo restructuración de deudas y planes de pagos.
- c. Migración tecnológica de sistemas discontinuados hacia redes IP de nueva generación.
- d. Retención de clientes y apoyo a crecimiento de New Access.

El servicio de mayor crecimiento en ingresos fue la conectividad satelital, para la cual se conformó un equipo de trabajo, técnico y comercial, especializado y enfocado únicamente a este segmento. Un factor clave de éxito fue la contratación de una red de subcontratistas calificados para atender eventos de instalaciones, soporte técnico,

A small, handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

reubicaciones, y desinstalaciones a nivel nacional. Todo esto bajo una estricta supervisión del equipo gerencial y en conformidad con los estándares operativos y de calidad del proveedor internacional AXESAT.

En el 2011 también se continuó la ampliación y mejoramiento de la red de telecomunicaciones para conectividad de clientes, primordialmente en los nodos principales de repetición y agregación de capacidad. Adicionalmente, a través de acuerdos y alianzas con empresas Portadoras, se incrementó la cobertura de enlaces de fibra óptica y se aumentó la capacidad de infraestructura para enlaces inalámbricos.

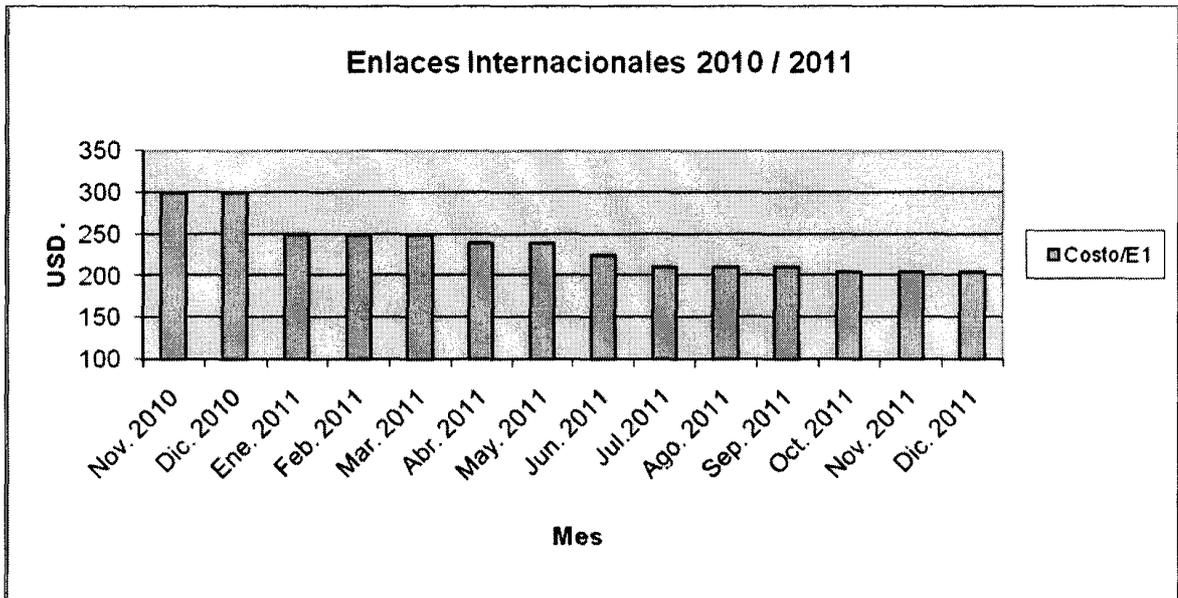
Acuerdos de reventa de servicios Portadores permitieron ampliar la cobertura y tipos de tecnologías de conectividad para clientes nuevos y existentes. La combinación de conectividad mediante de redes terrestres (tanto alámbricas utilizando fibra óptica o cobre, como inalámbricas) y satelitales, permitió la entrega de soluciones integradas y completas de comunicaciones para clientes, satisfaciendo la necesidad de conectar de forma confiable sus sitios remotos con sus redes corporativas en Quito o Guayaquil.

La nueva infraestructura de Data Center, sumada a una red de telecomunicaciones mejorada y con mayor cobertura, permitió que New Access inicie la oferta de servicios de planes de contingencia y continuidad de negocio a sus clientes. En el ejercicio 2011 ya se consiguieron los primeros ingresos por estos nuevos servicios y se optimizó la oferta de los mismos, dejando lista para el siguiente ejercicio una plataforma tecnológica de última generación operativa y con mayor capacidad de crecimiento.

En el aspecto de optimización de recursos y reducción de costos, se consiguió, en base a crecimiento y buen record de pagos con los proveedores de enlaces internacionales, una importante reducción de precios, misma que se ilustrada en el siguiente gráfico.

JRC

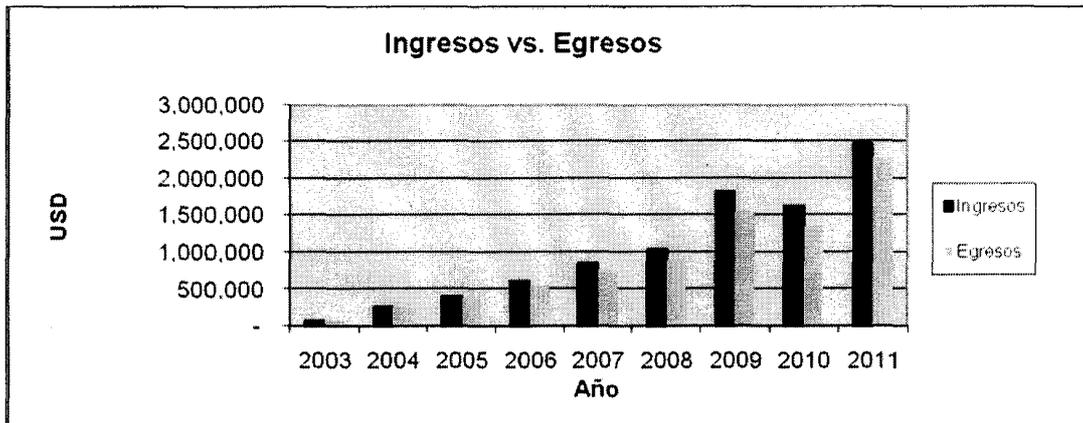




Adicionalmente, el porcentaje del tráfico total de Internet que, a una tarifa menor, se queda en Ecuador por corresponder a contenidos y destinos locales, se incrementó aproximadamente de un 12% a un 19% durante el año 2011. Este tráfico se envía y recibe a través de una interconexión con el NAP Ecuador, operado por y ubicado en la *Asociación de Empresas Proveedores de Servicios de Internet, Valor Agregado, Portadores, y Tecnologías de la Información – AEPROVI*, de la cual New Access es socio activo y miembro del Directorio.

Como resultado de esta mayor capacidad y variedad de tecnologías para atender las necesidades de clientes corporativos, y manteniendo el enfoque de un servicio de calidad y el concepto de los servicios de telecomunicaciones como de misión crítica para nuestros clientes, los ingresos en el ejercicio 2011 tuvieron un incremento importante. El siguiente gráfico ilustra la variación histórica de los ingresos y egresos de la empresa, incluyendo el ejercicio 2011, cuyo aumento es resultado del incremento en ventas, efectiva retención de clientes existentes, y la incorporación de nuevos servicios gracias a la implementación de nueva infraestructura.

Handwritten signature



2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:

Las disposiciones de la Junta General y de los Accionistas de la empresa han sido cumplidas, las cuales han constituido un muy valioso aporte a nuestra gestión y a los logros obtenidos durante el ejercicio 2011.

3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

Servicios y Proyectos. Las comunicaciones satelitales y la venta de capacidad de enlaces internacionales constituyeron los servicios de mayor crecimiento en el ejercicio. Se estructuraron nuevos equipos de trabajo con personal especializado de venta y postventa para cada uno de estos segmentos. La disponibilidad, experiencia, precios competitivos, y trabajo en equipo con el operador satelital internacional AXESAT, con quienes se consolidó una rentable relación comercial, permitió la venta exitosa de nuevos negocios que integran comunicaciones satelitales con terrestres, y con servicios de voz sobre IP y/o Data Center. La venta de capacidad internacional a través de TRANSNEXA permitió negociar precios más convenientes de salida internacional para toda la operación, así como contar con nuevos socios locales para la conectividad de posibles clientes en sus respectivas áreas de cobertura en otras provincias.

2A
L

Infraestructura. Los eventos relevantes en cuanto al mejoramiento de infraestructura tienen que ver con la ampliación de capacidad, mediante enlaces de fibra óptica, hacia el NAP Ecuador alojado en las instalaciones de la AEPROVI, la nueva cobertura a través de las redes locales y nacionales de los socios portadores – principalmente TELEHOLDING, y la puesta en marcha del nuevo Data Center en el nodo principal de New Access en Quito. Estos eventos implicaron inversiones importantes, justificadas por los beneficios de reducción de costos, nuevos negocios, y retención de clientes existentes.

Nuevos Negocios. Durante el año 2011 New Access estableció relaciones de distribución de las siguientes soluciones a nivel nacional:

Tipo de Solución	Empresa
Seguridad de Información	I Think Security (Canadá)
Continuidad de Negocio	PRAVALA (Canadá)
Captura/Procesamiento Datos	TECGARDE (Canadá)
Video Conferencia	FLYWAN – VIDYO (Colombia)

En cada caso están en proceso pruebas de concepto, capacitación de personal, y elaboración e implementación de estrategias comerciales.

Finalmente, New Access asumió, por un periodo de dos años, la presidencia de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Canadiense, organización en la cual se han desempeñado varias funciones a nivel de Directorio y Presidencia del Comité de Tecnología en años anteriores. Debido a que varias de las empresas con quienes New Access tiene relación comercial tienen sede en Canadá, la relación con la Cámara, y a través de ésta, con la Embajada de ese país, ha sido beneficiosa en varios aspectos logísticos con las representaciones comerciales.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE:

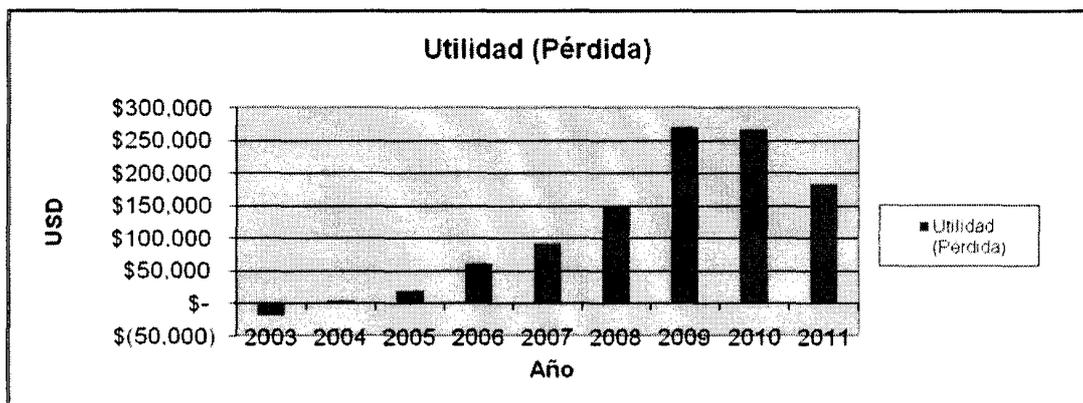
Con relación al ejercicio anterior es importante notar un incremento de los ingresos totales debido al crecimiento de la base instalada de clientes principalmente en la venta de servicios de comunicaciones satelitales, sin embargo y como resultado de gastos en la ampliación de cobertura, nuevo Data Center y su amortización, y nuevo personal, la utilidad del ejercicio es similar a la del ejercicio 2010. A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2011:

(Expresados en dólares)	Ejercicio 2009	Ejercicio 2010	Ejercicio 2011
Ingresos por ventas	1,824,014.33	1,631,903.03	2,470,752.76
Costos de Ventas	792,665.98	484,823.71	1,145,483.45
Margen Bruto	56.54%	70.29%	53.64%
Gastos de Operación	762,607.31	880,180.53	1,142,006.08
Utilidad (pérdida) antes de Participación de Empleados e Impuesto a la Renta	268,741.04	266,898.79	183,263.23
Amortización pérdida ejercicio anterior	-----	-----	-----
Participación de Empleados en las Utilidades del año	40,311.16	40,034.82	27,489.48
Utilidad Neta del año (antes de deducir impuesto a la renta)	228,429.88	226,863.97	155,773.75
Gastos no deducibles	492.37	6350.55	1,898.41
(-) Incremento Empleados	19,984.90	-----	57,544.04
Base neta para impuesto	208,937.35	233,214.52	100,128.11
Valor a reinvertir y capitalizar	102,000.00	165,000.00	-----
Utilidad Neta del año (Gravable)	106,937.35	68,214.52	100,128.11
Impuesto a la renta causado (15% reinversión + 25% utilidad)	42,034.34	41,803.63	24,040.76
Utilidad (pérdida) después de Impuesto a la Renta	166,903.01	191,410.89	131,742.99
(-) Anticipos realizado a renta	-----	-----	-----
(-) Retenciones en la fuente crédito tributario	30,170.53	28,845.56	42,778.65
Valor a pagar por impuesto a la renta	11,863.81	12,958.07	(18,747.90)

Con relación al ejercicio 2010, los ingresos se incrementaron en un 51.40%. Los egresos aumentaron en un porcentaje mayor pero similar, 67.58%, principalmente debido al costo

de instalación de la nueva base de clientes satelitales, así como los gastos incurridos en las adecuaciones de la nueva infraestructura de Data Center y otros nodos. Se mantuvo una rentabilidad aceptable a pesar de la reducción general de precios en los servicios de acceso a Internet y alto nivel de competencia del sector.

El siguiente gráfico ilustra la variación de las utilidades del año 2011 en relación a ejercicios anteriores (valores antes de participaciones e impuestos):



5. PROPUESTA PARA LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO

Se recomienda a la Junta General distribuir entre los accionistas un valor de \$ 70.000,00 como utilidades del ejercicio económico 2011, y utilizar la diferencia para aumentar el capital de la compañía, y destinar este capital a la actualización de la plataforma inalámbrica de la red de acceso de clientes, adecuación de nuevos nodos para mayor nueva cobertura en Quito y Guayaquil, implementación de una nueva red de acceso tipo G-PON sobre fibra óptica, complementar la inversión realizada en infraestructura de Data Center; y el saldo destinarlo a la cuenta de Aportes para Futuras Capitalizaciones.

6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO:

Para el año 2012, el décimo de existencia de New Access S.A., y considerando el registro histórico de resultados financieros positivos, y la evolución de una empresa proveedora

de servicios de Internet con cobertura local (Quito), hacia una empresa que entrega soluciones completas de telecomunicaciones a nivel nacional, las recomendaciones más importantes son:

- Consolidar una oferta comercial completa que incluye
 - *Conectividad*. Mediante enlaces terrestres y satelitales.
 - *Seguridad*. Con herramientas de codificación de información y almacenamiento seguro de datos y respaldos.
 - *Continuidad de Negocio*. Mediante servicios de externalización de infraestructura, plataformas, y software.
 - *Planes de Contingencia*. A través de comunicaciones redundantes y el acceso remoto a información, bases de datos, y aplicativos de misión crítica.

Estableciendo equipos de trabajo especializados en el diseño, implementación, y soporte técnico post venta en cada una de las áreas.

- Fortalecer las estructuras de los segmentos de conectividad satelital y venta de capacidad internacional, los cuales representaron el mayor crecimiento en el ejercicio actual. Las relaciones comerciales con los operadores internacionales AXESAT y TRANSNEXA en los segmentos satelital y terrestre internacional son de carácter estratégico y se recomienda continuar negociando condiciones y precios con estos operadores.
- Finalizar la adquisición de TELEHOLDING S.A., y gestionar los recursos necesarios para la instalación de redes de acceso de fibra óptica en las ciudades de Quito y Guayaquil.
- Mantener y fortalecer las alianzas estratégicas existentes con empresas Portadores para conectividad local, nacional, e internacional.
- Invertir en la adquisición de local físico para el funcionamiento de las operaciones de New Access, lo cual reducirá los gastos por arriendo y permitirá respaldar garantías necesarias en futuros contratos y negocios.
- Renovar y mantener las líneas de crédito con las instituciones financieras, que permitirán contar con un mayor capital de trabajo necesario para la adquisición de equipos e infraestructura fundamental para la continuidad del negocio.

- Realizar un incremento del capital suscrito y pagado.

7. Cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Propiedad Intelectual

Las disposiciones pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual, en especial aquellas relacionadas con la utilización de software debidamente licenciado por sus titulares, han sido cumplidas debidamente. De igual forma, se ha venido utilizando la marca ya registrada de la empresa en cumplimiento de los requisitos legales correspondientes, por lo que no se están afectando derechos de terceros.

Extiendo mi sincero agradecimiento a los accionistas por su continuo apoyo y colaboración con la Presidencia Ejecutiva. De igual forma agradezco y felicito a todo el equipo de trabajo de New Access, así como a nuestros proveedores y socios de negocio que han contribuido al cumplimiento exitoso de los objetivos de la empresa, y al crecimiento y diversificación de los nuevos negocios y proyectos.

Atentamente,



Paul S. Harris
Presidente Ejecutivo
New Access S.A.

