

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO AL DIRECTORIO
DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2012**



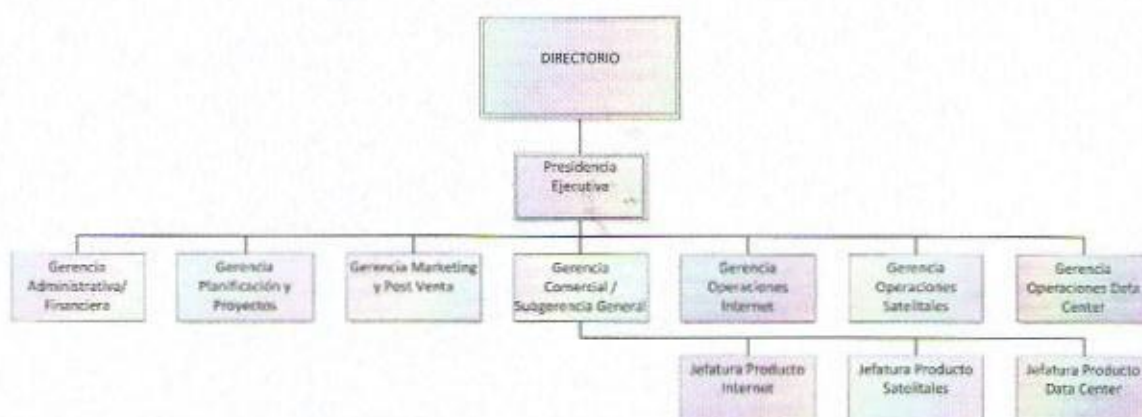
CONTENIDO:

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:

El cumplimiento de los objetivos comerciales, incluyendo sobre todo el crecimiento de nuevas unidades de negocio como Satelital y Centro de Datos (Data Center), permitió obtener un resultado financiero positivo el cual supera el nivel de ingresos y utilidades de ejercicios anteriores.

Los objetivos estratégicos, excepto por la ampliación de operaciones en la ciudad de Guayaquil, se cumplieron exitosamente. La restructuración interna de la empresa, afectando el organigrama y funciones de áreas operativas, y una modalidad de trabajo en base a unidades de negocio con niveles más altos de independencia, especialización y control, constituyeron los mayores retos al interior de la compañía. Se implementó la siguiente estructura operativa para dar soporte a las unidades de negocio:



Cuadro 1. Nueva Estructura 2012

Se prevé que el fortalecimiento de estas estructuras siga cambiando hacia otorgar mayor independencia a cada unidad de negocio incorporando sus propias gerencias y recursos administrativos y de servicio al cliente, además de los existentes en cuanto a gestión comercial y operativa.

A nivel operativo la operación del Portador TELEHOLDING y el desarrollo del negocio de Data Center continuaron siendo actividades con alta demanda de recursos durante el ejercicio. El despliegue de redes de acceso de fibra óptica, incluyendo el prepago por derecho de uso de vías, postes, y ductos, y la actualización de tecnología inalámbrica, requirieron de alta inversión durante el ejercicio. Sin embargo, el resultado de estas inversiones, resumido en los siguientes beneficios, se pudo evidenciar parcialmente en el 2012 y rendirá los mayores beneficios en los ejercicios 2013 y 2014.

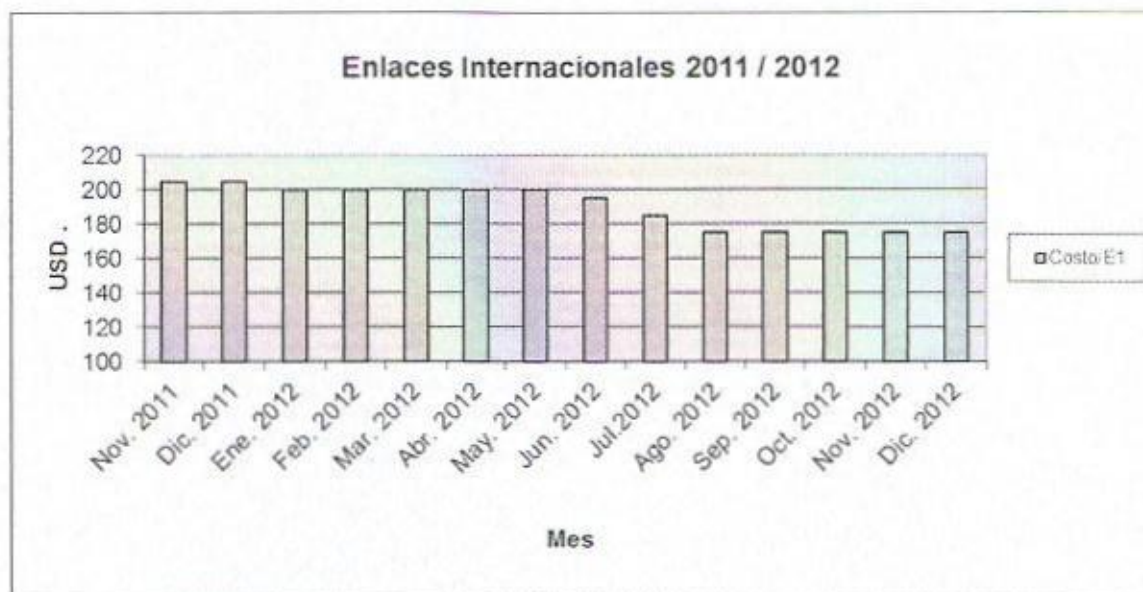
Beneficios Inversión en Redes Fibra Óptica y Actualización Redes Inalámbricas:

- Factibilidad de incrementar velocidad de conexión.
- Retención de clientes y oferta similar a la competencia.
- Liberación de capacidad en nodos inalámbricos (migración clientes a fibra óptica) y posibilidad de mantener enlaces de respaldo.
- Reducción de capacidad y costos de comunicación entre nodos inalámbricos y nodo principal al tener la capacidad de fibra óptica en conexión directa .
- Factibilidad de implementar nuevos servicios relacionados con acceso directo al Data Center sobre conexiones de alta capacidad y confiabilidad.

Cuadro 2. Resumen Beneficios Despliegue de Redes Fibra Óptica

En cumplimiento de los objetivos estratégicos planteados para el año 2012, la nueva infraestructura de Data Center, sumada a una red de telecomunicaciones mejorada y con mayor cobertura, permitió que New Access consolide la oferta y despliegue de soluciones de contingencia y continuidad de negocio a sus clientes. Esta plataforma tecnológica cuyo despliegue se inició en 2010 y 2011, permitió que en el 2012 se implementen proyectos que significaron ingresos importantes para la compañía, incorporando nuevos servicios como el respaldo automático de información, crecimiento de capacidades de conexiones con redundancia, y una mayor facilidad de gestión y administración de los servicios que resultó en una mayor estabilidad de la red y servicio a los clientes.

Al igual que en periodos anteriores, se renegociaron costos y optimizó la utilización de recursos como enlaces internacionales, uno de los mayores rubros recurrentes, con los siguientes resultados:



Cuadro 3. Costo de Enlaces Internacionales

Es importante mencionar que al igual que en años anteriores, el porcentaje de tráfico correspondiente a contenidos y destinos locales, cursado a través de una interconexión con AEPROVI (*Asociación de Empresas Proveedores de Servicios de Internet, Valor Agregado, Portadores, y Tecnologías de la Información*), continuó en tendencia ascendente llegando a un 25% del tráfico total de Internet.

En general la gestión positiva de retención de la base existente de clientes de acceso a Internet, en conjunto con incrementos en ingresos de las unidades de negocio satelital y Data Center, permitió que los resultados del año 2012 en cuanto a ingresos y utilidades sean los más altos hasta la fecha. El siguiente gráfico ilustra los resultados mencionados en el contexto de la variación histórica de ingresos y egresos antes de participaciones e impuestos desde el inicio de operaciones de la compañía.



Cuadro 4. Evolución Histórica Ingresos y Egresos

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 2012.

3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

Servicios y Proyectos. La consolidación del negocio de Data Center y la integración de soluciones satelitales especializadas constituyeron los servicios con mayor crecimiento durante el ejercicio. La integración de soluciones de virtualización y respaldo automático de información permitió obtener experiencia positiva con clientes corporativos y de gobierno en la implementación de este tipo de proyectos. De forma similar, la disponibilidad de la nueva plataforma I-Direct del proveedor de soluciones satelitales AXESAT, permitió ofrecer este tipo de servicios a un nuevo grupo de clientes con resultados comerciales favorables.

Infraestructura. A través del convenio comercial y servicios del socio Portador TELEHOLDING, los eventos relevantes en cuanto al mejoramiento de infraestructura en las redes que soportan los servicios en el 2012 fueron:

- Soterramiento de redes de acceso y backbone en Quito y Guayaquil
 - o Según exigencias de regeneración urbana en estas ciudades, se remplazaron redes de fibra óptica en postes por nuevos cables subterráneos. El principal proyecto fue el del polígono de la República del Salvador en Quito.
- Actualización de plataforma inalámbrica
 - o En respuesta a la mayor demanda de capacidad y ancho de banda, en el 2012 se migraron aproximadamente un 50% de la base existente de clientes a una nueva plataforma con mayor capacidad tanto por sector geográfico como por conexión individual de clientes.
- Mejoramiento de infraestructura en nodos
 - o Se realizaron adecuaciones de obra civil y se mejoró el respaldo eléctrico.

Estos proyectos requirieron inversiones importantes, cuyos principales beneficios fueron la retención de clientes y la nueva cobertura y capacidad, resultando en nuevas ventas y activations de servicios especializados de Data Center.

Nuevos Negocios. La nueva plataforma de Data Center ha permitido la diversificación del portafolio de soluciones que técnicamente New Access puede ofrecer a sus clientes. En base a la demanda y necesidad de clientes, una de las soluciones con mayor demanda en el mercado ecuatoriano en el 2012 fue la automatización de respaldos de información. New Access evaluó varias opciones y estableció una relación comercial con el fabricante CTERA Networks. En el 2012 New Access implementó la plataforma CTERA en su Data Center principal, capacitó a su personal, e inició una venta especializada y consultiva de este tipo de soluciones. Se espera que en el siguiente año la venta de soluciones de respaldo de información aporte positivamente a los resultados comerciales de la compañía.

Otra línea de negocios que se implementó exitosamente en el 2012 fue la venta de soluciones especializadas satelitales para requerimientos de alta calidad y desempeño. Estas soluciones permitieron a los clientes integrar de forma transparente sus comunicaciones entre sus oficinas principales y localidades remotas con una alta calidad y garantía de disponibilidad. New Access consiguió en el 2012 calificarse como

integrador de soluciones satelitales para TELEFÓNICA, e inició el proceso de calificación con CNT y otras entidades privadas y públicas, lo que se espera genere nuevas oportunidades de negocio en el 2013.

Finalmente, New Access continuó en el 2012 con 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. El espacio de la Cámara ha sido positivo para la difusión de los servicios de conectividad de New Access a otros socios, principalmente en el sector minero y petrolero.

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

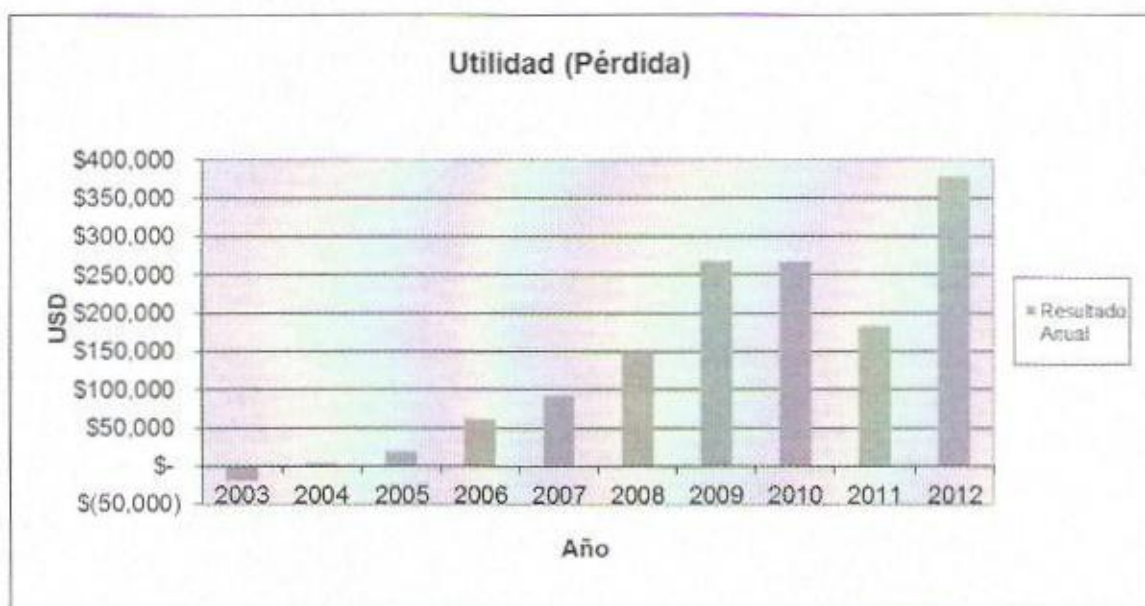
Con relación al ejercicio anterior es importante notar un alto incremento de los ingresos totales debido al crecimiento de la base instalada de clientes principalmente en la venta de servicios de comunicaciones satelitales y nuevos proyectos de Data Center. Las altas inversiones del ejercicio anterior permitieron la generación de nuevos negocios que aportaron positivamente al resultado comercial y a utilidades mayores a las del año 2011. A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2012 en comparación con los periodos inmediatos anteriores:

(Expresados en dólares)	Ejercicio 2010	Ejercicio 2011	Ejercicio 2012
Ingresos por ventas	1,631,903.03	2,470,752.76	4,250,459.30
Costos de Ventas	484,823.71	1,145,483.45	2,306,738.00
Margen Bruto	70.29%	53.64%	44.48%
Gastos de Operación	880,180.53	1,142,006.08	1,580,039.26
Utilidad (pérdida) antes de Participación de Empleados e Impuesto a la Renta	266,898.79	183,263.23	363,682.04
Amortización pérdida ejercicio anterior	----	----	-----
Participación de Empleados en las Utilidades del año	40,034.82	27,489.48	54,552.31
Utilidad Neta del año (antes de deducir impuesto a la renta)	226,863.97	155,773.75	309,129.73
Gastos no deducibles	6350.55	1,898.41	46,906.89
(-) Incremento Empleados	-----	57,544.04	5,060.07
Base neta para impuesto	233,214.52	100,128.11	350,976.55
Valor a reinvertir y capitalizar	165,000.00	-----	-----
Utilidad Neta del año (Gravable)	68,214.52	100,128.11	350,976.55
Impuesto a la renta causado (15% reinversión + 25% utilidad)	41,803.63	24,040.76	80,724.61
Utilidad (pérdida) después de Impuesto a la Renta	191,410.89	131,742.99	228,405.13
(-) Anticipos realizado a renta	-----	-----	18,780.38
(-) Retenciones en la fuente crédito tributario	28,845.56	42,778.65	70,252.77
Valor a pagar por impuesto a la renta	12,958.07	(18,747.90)	(13,123.36)

Cuadro 5. Resumen de Resultados Financieros

Con relación al ejercicio 2011, los ingresos se incrementaron en un 72.03%. Los egresos aumentaron en, 69.27%, resultando en la utilidad anual más alta hasta la fecha. Las unidades de negocio satelital e internet corporativo constituyeron los mayores aportes en los montos de ingresos y utilidades, sin embargo la unidad de negocios de Data Center presentó el mayor crecimiento y rentabilidad.

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



Cuadro 6. Evolución Histórica Utilidades y Pérdidas

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 2012, y utilizar la diferencia para aumentar el capital de la compañía, y destinar este capital a finalizar la actualización de la plataforma inalámbrica de la red de acceso de clientes, despliegue de nuevos sectores de redes de fibra óptica, infraestructura de Data Center en la ciudad de Guayaquil, incremento de capacidades en el Data Center de la ciudad de Quito, inventario de equipos de soluciones de respaldo de información; 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:

Al haber cumplido diez años de vida corporativa, gracias a los resultados financieros positivos su reinversión en el negocio, a sus alianzas estratégicas con Portadores de telecomunicaciones, y a una oferta consolidada de servicios de conectividad y continuidad de negocio, New Access se ha posicionado exitosamente como un proveedor líder y confiable de soluciones completas de telecomunicaciones a nivel nacional.

Considerando las siguientes tendencias del mercado y demanda de servicios en el sector de tecnologías de la información y comunicaciones:

- Reducción constante de precios de acceso a Internet,
- Incremento constante de ancho de banda en ofertas técnicas y comerciales,
- Aumento de cobertura y reducción de precios de servicios sobre redes de fibra óptica,
- Externalización de infraestructura, plataformas, y aplicativos hacia centros de datos,
- Integración de soluciones informáticas y de comunicaciones y soluciones llave en mano provistas por uno o pocos proveedores,

las recomendaciones más relevantes de la Administración para el próximo periodo son:

- Continuar la restructuración operativa tendiente a fortalecer las unidades de negocio manteniendo una coordinación eficiente y enfocada hacia la prestación de soluciones integradas a clientes finales.
- Contratar nuevo personal especializado para las áreas de recursos humanos y financiera, con el objetivo de mantener suficientes controles y planificación que permitan mantener altos índices de calidad en el proceso de crecimiento y expansión de las operaciones.
- Fortalecer la infraestructura de DATA CENTERS en la ciudad de Quito ampliando la capacidad instalada y niveles de protección y redundancia, y construir un nuevo centro de datos en Guayaquil que permita apalancar nuevos negocios en la región y actúe a la vez como un respaldo de los servicios de Quito ante eventuales contingencias.

- Mantener y fortalecer las alianzas estratégicas existentes con empresas Portadores para conectividad local, nacional, e internacional, principalmente con proveedores y operadores como AXESAT, TRANSNEXA, así como la relación en calidad de integradores para TELEFÓNICA y CNT.
- Finalizar la adquisición de TELEHOLDING S.A., y gestionar los recursos necesarios para la instalación de nuevas redes de acceso de fibra óptica en las ciudades de Quito y Guayaquil.
- Complementar la oferta comercial existente de conectividad y continuidad de negocio con soluciones especializadas de seguridad, y soluciones especializadas de alojamiento y soporte para aplicativos de tipo ERP y CRM de gran escala en los centros de datos de New Access.
- 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.

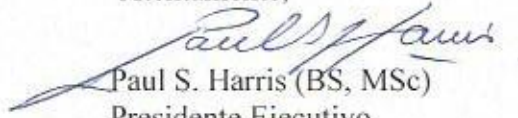
7. Cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Propiedad Intelectual

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.

Finalmente, el aniversario de 10 años de la compañía ha marcado un hito importante que implica una motivación positiva tanto para accionistas como para el equipo de trabajo de New Access, para quienes extiendo mi sincero y especial agradecimiento por su gestión y continuo apoyo a la Presidencia Ejecutiva. De igual forma agradezco a nuestros

proveedores y socios de negocio que han contribuido al cumplimiento exitoso de los objetivos de la empresa tanto en el 2012 como en esta primera década de vida corporativa.

Atentamente,



Paul S. Harris (BS, MSc)

Presidente Ejecutivo

New Access S.A.

NEWACCESS