

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO AL DIRECTORIO
DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013**



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 ECONOMICO.
7. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES DE PROPIEDAD INTELECTUAL.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Los resultados comerciales en el período 2013 superaron las metas planteadas para el año, mismas que contemplaron un crecimiento del 34% en utilidad antes de participaciones e impuestos sobre los resultados del ejercicio 2012. Los ingresos fueron superiores a lo planificado en 10% y la utilidad antes de participaciones e impuestos superó la meta en 30%.

Excepto por la finalización de la transacción de adquisición de Telcholding S.A., los objetivos estratégicos se cumplieron exitosamente. A continuación un resumen de los más relevantes:

Reestructuración interna. Se continuó con la reestructuración operativa y administrativa con miras a fortalecer Unidades de Negocio especializadas en soluciones corporativas, satelital, y centros de datos y nube (Data Center). Se definió el equipo gerencial y operativo así como la estructura organizacional para soportar el nuevo ordenamiento a partir de enero del 2014.

Nuevo personal. En el mes de julio de 2013 se creó la Gerencia de Recursos Humanos, área que ha permitido supervisar de mejor forma el cumplimiento de la normativa laboral, facilitar y apoyar a las diferentes áreas en los procesos de selección de personal, y dar seguimiento al desempeño del equipo de trabajo.

Infraestructura nacional Data Centers. En el 2013 se reubicaron las oficinas principales de la ciudad de Guayaquil a espacios con mayor área y mejor distribución, incluyendo el cambio final en el mes de noviembre al edificio Blue Towers.

Alianzas con Portadores. Se mantuvieron y fortalecieron las relaciones comerciales y estratégicas con TRANSNEXA, AXESAT, TELFÓNICA, TELCONET, LEVH3, TITLPHO.DINK, y las relaciones en calidad de integradora para CNT y TELFÓNICA.

Nueva oferta comercial. Se incorporaron al portafolio soluciones de seguridad y colaboración, detalladas en la sección de Eventos Relevantes en el presente informe.

Local físico propio. Se comenzó la negociación y adquisición de una oficina propia en el Edificio Banco Bolivariano, transacción que se perfeccionará en los primeros meses del 2014.

Línea de crédito. Se mantuvieron y renovaron las líneas de crédito con instituciones financieras, mismas que apalancaron inversiones que permitieron el crecimiento de capacidad en la infraestructura de Data Center, nuevo equipamiento inalámbrico para clientes, actualización de equipos de comunicaciones, y migración a fibra óptica en varios sectores de la ciudad. Finalmente, se realizó un incremento de capital suscrito y pagado de la compañía.

A nivel operativo la operación del Portador TELCELHOLDING, debido principalmente a los cambios en la normativa de uso de espacio público y soterramiento de redes, así como en la normativa de los organismos de control del sector de las Telecomunicaciones (MINTU, SUNATTA, SUPATEL), continuó demandando recursos y tiempo importantes. El control administrativo y financiero, sobre todo en el control de ejecución de gastos, flujos de caja para proyectos, y seguimiento de cartera, requirió una mayor supervisión y seguimiento en comparación a ejercicios anteriores. De igual forma, la contratación de nuevo personal y preparación de la siguiente estructura operativa para 2014 fue uno de los objetivos que se cumplieron exitosamente.

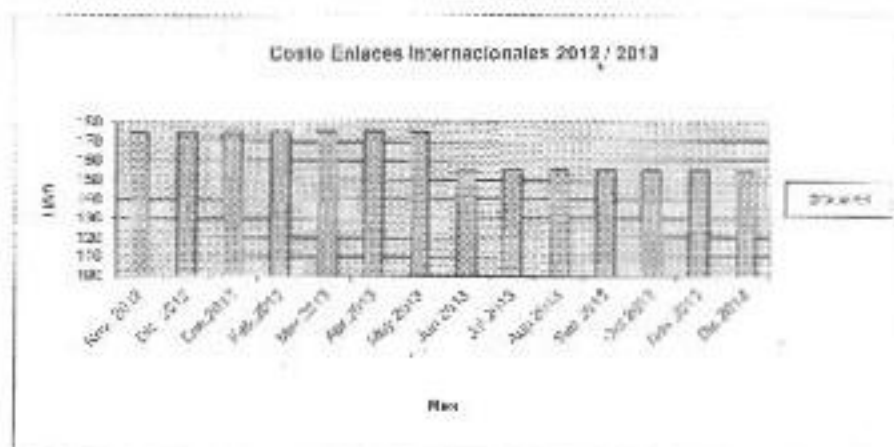
Nueva Estructura Operativa Planificada Durante 2013 Para Inicio en 2014:

- Tres Unidades de negocio, enfoque comercial:
 1. COMUNICACIONES CORPORATIVAS
 2. SOLUCIONES SATELITALES
 3. SOLUCIONES CLOUD Y DATA CENTER
- Unidades de Soporte, enfoque administrativo:
 1. Administrativo/Financiero
 2. Recursos Humanos
 3. Marketing
 4. Regulación
- Beneficios incluyen contar con estructuras más independientes, mayor nivel de especialización y delegación, y mayor facilidad de medición de resultados comerciales y rentabilidad.

- Adicionalmente, la Oficina Regional Guayaquil como área que soporta la comercialización de todas las soluciones en su territorio, y sitio de respaldo y contingencia para el Data Center principal ubicado en Quito.

Cuadro 1. Matriz Funciones Operativas Identificadas Para Soportar Eléctrica

Con respecto a la evolución de los costos de enlaces internacionales, debemos que constituyen el mayor costo de venta recurrente, se gestionaron renegociaciones con los proveedores TRANSNEXA y TELEFÓNICA, resultando en una reducción del 1.48% como se ilustra a continuación:



Cuadro 2. 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 APROVI (Asociación de Empresas Proveedoras de Servicios de Internet, Valor Agregado, Proveedores, y Tecnologías de la Información), continuó en tendencia ascendente superando el 30% del tráfico total de Internet. El crecimiento de este tráfico que reduce los costos operativos fue facilitado también por la actualización de la plataforma CISCO y el tipo de interconexión con la red del NAP de la APROVI.

El cumplimiento de otros objetivos generales como la reposición de la base existente de clientes y el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica para soportar mejoras al suministro de servicios, requirió de mayor gestión y recursos invertidos en las áreas de personal e infraestructura respectivamente. En este sentido, la posibilidad de ofrecer paquetes de servicios que incluyeran elementos de seguridad y respaldo de información (Data Center), así como mayores capacidades de conexión a Internet (nueva infraestructura inalámbrica y fibra óptica), marcaron la diferencia de forma positiva permitiendo resultados favorables.

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.

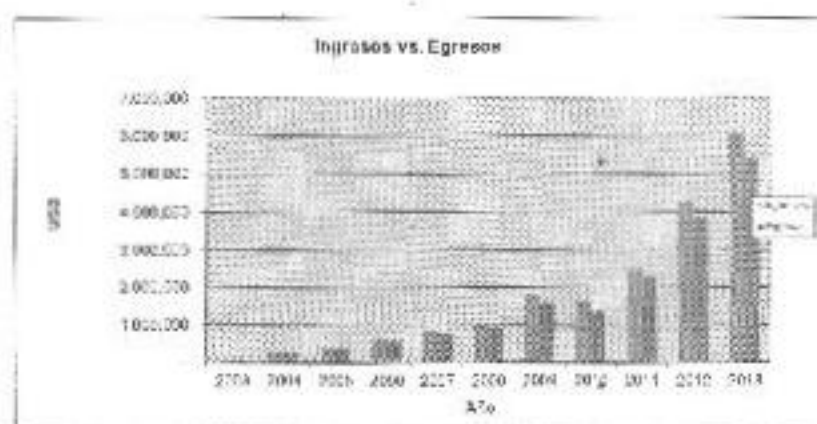


Gráfico 2. Evolución Histórica Ingresos y Egresos

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.

Construyendo sobre la base de inversiones y resultados de ejercicios anteriores, en el año 2013 se consolidó de forma importante la diversificación del portafolio de servicios de la compañía con resultados favorables. A continuación el detalle de eventos relevantes en aspectos de competencia, infraestructura, administración interna, nuevos negocios, y comercial.

Factores de Competencia: Diferentes inversiones realizadas en el 2013 por empresas con las que compete New Access han afectado el escenario del sector. UNI, Telecom, PuntoNet, y Level3 realizaron instalaciones de nuevos HUBs satelitales, o ampliaciones y mejoras a los existentes, como resultado el nivel de competencia se incrementó y los precios sufrieron una reducción general en el mercado de conectividad satelital a nivel nacional. Otro impacto negativo para la compañía en el 2013 fue un número alto de cancelaciones de servicios satelitales fruto de una reacción de clientes más alta que años anteriores y un sector de mayor competencia. Este *CHURN* de clientes ha sido el más alto históricamente y afectó la base instalada de clientes sobre todo hacia finales del ejercicio. New Access por su parte, integró paquetes de servicios difíciles de replicar por la competencia, integró servicios de conectividad y Data Center, a la vez que planificó la reestructuración de la Unidad de soluciones satelitales duplicando los recursos enfocados a las nuevas ventas.

Entre los nuevos paquetes de servicios que se diseñaron y promovieron al mercado se encontró el PLAN BACKUP, servicios de VoIP, y nuevos servicios de seguridad gestionada. Los servicios de seguridad gestionada constituyeron un nuevo portafolio de soluciones provistas mediante alianzas estratégicas que se consolidaron y aumentaron en el 2014. Detalles de estos nuevos servicios se encuentran en la sección "Nuevos Negocios" de este informe.

Infraestructura: El crecimiento del tráfico de acceso a Internet así como la criticidad de esta conectividad para las operaciones de los clientes, ha requerido permanentes mejoras en las redes de acceso, sin embargo, cada cierto tiempo se requiere también una

actualización de los equipos centrales de comunicación en los nodos principales y secundarios de la red. Este es el caso de la plataforma de routers y switches CISCO, cuya ampliación y actualización tuvo lugar en el año 2013 debido a que llegó a su máxima capacidad. El elemento principal y más costoso de esta plataforma fue el router que administró la interconexión con los enlaces internacionales y con el intercambio local de tráfico (NAP). Gracias a la nueva plataforma, las velocidades de estas interconexiones son ahora a través de interfaces Gigabit Ethernet, permitiendo ampliaciones futuras sin necesidad de inversiones costosas en Hardware, pues requieren solamente de configuraciones en las redes de origen y destino. Los principales routers y switches nuevos fueron exitosamente instalados en 2013. En lo relacionado a equipos del lado del cliente (CPEs), la utilización de una mejor gama de equipamiento CISCO se permite mejorar la seguridad de las conexiones así como el desempeño de la red (broadcast, VPNs, seguridades).

Situación similar en cuanto a la capacidad de la plataforma se experimentó con la virtualización de servidores en el Data Center, la misma que luego de dos años requirió su actualización y ampliación, en tal caso se llevó a cabo el proceso de negociación y adquisición, sin embargo los nuevos equipos serán instalados en el 2014.

A través del convenio comercial y servicios de, socio Portador TELEHOLDING, los eventos relevantes en cuanto a la infraestructura en el 2013 fueron:

- Obtención de autorización de uso de Frecuencias en la banda de 27 GHz para enlaces inalámbricos de alta velocidad como respaldo a la fibra óptica entre nodos principales y secundarios, e instalación y puesta en marcha de los sistemas de respaldo.
- Obtención de uso de frecuencias satelital en la banda Ku para respaldo de enlaces satelitales.
- Actualización plataforma inalámbrica, alcanzando un nivel de migración y actualización de la base instalado de clientes del 90%, crecimiento significativo considerando que al cierre de 2012 se contaba con un avance del 50%. Adicionalmente, se planificó lo necesario para la instalación de nueva infraestructura de acceso inalámbrico en la ciudad de Guayaquil para primer trimestre del 2014.

- La ejecución de planes de soterramiento de cables continuó en varias secciones Quito y Guayaquil, lo cual ha generado trabajos, inversiones y recursos para garantizar el cumplimiento de las exigencias de las ciudades. Es importante indicar que el costo de plumbear ductos y postes tuvo un incremento en el 2013.
- Se realizaron mantenimientos y mejoras en ruidos, tanto a nivel de obra civil como de respaldos eléctricos y conexiones a tierra de los diferentes sistemas inalámbricos y de fibra óptica.
- Se instalaron varias rutas de fibra óptica desde los nodos principales, las cuales permitieron ampliaciones de capacidad y la retención de clientes existentes en base a migración de tecnología.

Estas inversiones y mejoras han facilitado el crecimiento comercial y el despliegue exitoso de nuevos proyectos durante el período. Como lineamiento estratégico se han limitado estas inversiones a sectores geográficos en los cuales se encuentran cuentas claves o una alta densidad de clientes, y se utilizarán redes existentes de otros PORTADORES para otras localidades. Para la instalación y soporte de redes de fibra óptica propia en el 2013 se conformó una cuadrilla con personal técnico especializado y recursos técnicos especializados (fusoradora, OTDR) permitiendo a la compañía atender con mayor rapidez y eficiencia los requerimientos de instalación e interconexión. Finalmente, el personal que atiende la oficina en la ciudad de Guayaquil, fue trasladado a un espacio más amplio y productivo en la localidad de Karandy Norte en los primeros meses, y a nuevas oficinas en el Edificio Blue Towers, en el mes de noviembre. Las nuevas instalaciones cuentan con el espacio y prestaciones necesarias para la instalación de un nuevo Data Center que sirva a clientes locales en Guayaquil así como de respaldo para el Data Center principal de Quito. La construcción del nuevo Data Center Guayaquil está prevista para el primer semestre del 2014, y en el 2013 se realizó el diseño y concurso de ofertas. En la ciudad de Quito, durante el 2013 se negoció la adquisición de la oficina 503 en el Edificio Banco Bolivariano, convenientemente ubicada en el mismo piso donde actualmente funcionan las oficinas administrativas de la compañía. Se prevé que las escrituras y traspaso del inmueble estén finalizados en el primer trimestre del 2014.

Administración Interna y Regulación. En el 2013 la recuperación de cartera y reducción de cuentas por cobrar requirió más recursos y tiempo del equipo administrativo, sin

embargo se logró cumplir con las obligaciones de pago a proveedores y colaboradores sin inconvenientes. Hacia finales del año se implementó un nuevo sistema contable que permitió agilizar el proceso de ingreso de información para balances financieros, así como contar con un sistema de mejor calidad y soporte técnico. La primera ejecución de auditoría tuvo lugar en el 2013 sobre los resultados del ejercicio 2012, el mismo que resultó positivo. A nivel de estructura operativa y controles internos, la creación del área de Recursos Humanos permitió completar procesos pendientes de selección de personal necesarios para la estructuración de las unidades operativas como respuesta al crecimiento del negocio.

Cambios en los reglamentos de abastecidos de telecomunicaciones requirieron que los contratos de NEW ACCESS S.A. y TELECOM DING S.A. sean modificados para garantizar el cumplimiento con la nueva normativa. El registro y validación de los nuevos modelos de contrato fue realizado exitosamente en la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL). Con respecto a líneas de crédito y apalancamiento financiero, se obtuvo un préstamo con el Banco Bolivariano, utilizado para la compra de stock de equipos para la solución de automatización de respaldos CTERA, nueva cobertura de fibra óptica, y nueva infraestructura de redes, Data Center, y oficinas en la ciudad de Guayaquil.

Nuevos Negocios. Las nuevas servicios implementadas sobre renovada infraestructura de redes (cableado y fibra óptica) y comunicaciones (nueva plataforma CISCO), tanto de conectividad como de Data Center permitieron incrementar positivamente las nuevas ventas. Se comprobó que clientes que contrataron más de un servicio permitieron activos más tiempo. Como resultado se estructuró una nueva guía comercial con paquetes de servicios que incluyeron conectividad (Internet y/o datos) más respaldos de información al Data Center, y de forma opcional volúmenes de Voz sobre IP y seguridad.

Las soluciones de respaldos fueron principalmente implementadas con la herramienta CTERA, fabricante con el cual New Access alcanzó en el 2013 una relación de revendedor autorizado, y un plan para concretar un acuerdo de distribución regional (Colombia, Ecuador, Perú) en el 2014. New Access desarrolló canales a nivel local para la venta e instalación de CTERA en Ecuador. Las soluciones de seguridad se basaron en un nuevo portafolio gracias a alianzas estratégicas con empresas como INFORC,

TRUSTWAVE, y MACIANGARASOFT. Se tiene planificado con estos aliados ofrecer estos servicios en un esquema de NUBE en el 2014. Adicionalmente, para un sector específico de clientes en sector hotelero, se integraron soluciones que incorporaron mejoras en conectividad externa (fibra óptica) e interna (Wi-Fi). Para esto New Access certifico dos ingenieros en tecnología Ruckus Wireless, y trabajó de la mano con distribuidores de la solución M-RAI (de Cisco), infraestructura que se comercializó a clientes hoteleros incluyendo un financiamiento de los nuevos equipos Wi-Fi.

Las relaciones comerciales con operadores nacionales e internacionales e internacionales se desarrollaron en mayor profundidad en 2013. Se realizaron las primeras instalaciones de enlaces para CNT, y se incrementaron los servicios activos para TELFÓNICA, entre otros.

Con respecto a soluciones satelitales, en el 2013 se incrementó considerablemente el número de soluciones especializadas bajo plataforma I-Direct, las cuales contribuyeron positivamente al incremento de la facturación y fidelidad de los clientes.

El nuevo portafolio de servicios permitió captar nuevos clientes para así contribuir también al crecimiento y favorables resultados comerciales del ejercicio.

Marketing y Comercial. En el 2013 se renegociaron costos de conectividad internacional, los nuevos niveles de precios se detallan en Cuadro #2 de este informe, con los proveedores TRANSNEXA y TELFÓNICA, adicionalmente se negoció una tercera conexión de salida internacional con la empresa multinacional LEVEL3. La reducción de costos de conectividad, en conjunto con un crecimiento del tráfico internacional, permitió la difusión de nuevos planes de servicios con precios competitivos y que combinaron servicios de Data Center como el PLAN BACKUP, que incluye un enlace hacia el Data Center para respaldo de información y conectividad ante contingencias o indisponibilidad de enlaces principales. Se realizaron eventos de difusión de servicios en las Cámaras de Comercio Canadiense y Australiano, y con clientes del sector Petrolero y Construcción.

Es importante mencionar que un evento importante realizado en 2013 fue el evento de celebración de los 10 años de la compañía. New Access también recibió el reconocimiento de la revista EXOS como empresa #1 en el ranking de mediana empresa en el sector de Telecomunicaciones. Durante 2013 New Access entregó la Presidencia del Directorio de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Canadiense, y en las elecciones de

Directorio estuvo en lugar principal y a cargo de la Presidencia del Comité de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TICs).

Medianas



RECOMENDACIONES				
RANK	COMPANY	PERFORMANCE INDEX (2013)	PERFORMANCE INDEX (2012)	PERFORMANCE INDEX (2011)
1	AT&T	100%	100%	100%
2	AT&T (Cable & Telephony)	100%	100%	100%
3	AT&T (Media & Entertainment)	100%	100%	100%
4	AT&T (Telecom)	100%	100%	100%
5	AT&T (Other)	100%	100%	100%

Cuadro 4. Ranking EROS sobre Telecomunicaciones

(Publicación No. 234 / Octubre 2013)

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

El ejercicio 2013 presenta la mayor contribución positiva de ingresos y utilidad a la compañía hasta la fecha. Luego de haber realizado inversiones estratégicas y en línea con nuevas tendencias de uso de tecnología a nivel mundial, en el 2013 se concretaron el mayor número de contratos de nuevos servicios gracias a las plataformas tecnológicas renovadas y ampliadas en ejercicios recientes. A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2013 en comparación con los periodos inmediatos anteriores:

(Figuras en Miles)	Ejercicio 2011	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013
Ingreso por ventas	1,471,775.76	1,741,451.91	1,977,486.13
Costo de Venta	1,241,451.47	1,406,122.56	1,462,164.76
Margen Bruto	53.6%	54.7%	62.1%
Ganancia Operativa	2,122,657.68	1,566,570.76	2,496,224.46
Utilidad periodica antes de impuestos	882,259.25	767,145.74	1,112,881.46
Resultado neto de periodo			

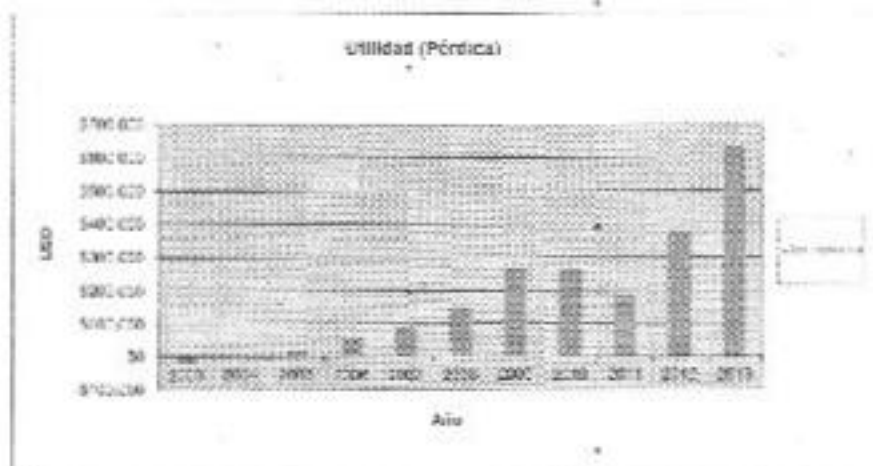


Figura 6: Gráfico de barras que muestra la Utilidad y Pérdida de la Empresa y Participaciones

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 2013, y utilizar la diferencia para aumentar el capital de la compañía, y destinar este capital a la actualización de las plataformas de servidores para el Data Center, renovación de la red de telecomunicaciones de transporte y acceso, infraestructura de acceso inalámbrico propia en la ciudad de Guayaquil y de fibra óptica en la ciudad de Quito, el desarrollo de canales de venta y relaciones comerciales con integradores tecnológicos de la solución CHERA a nivel nacional y regional, y la búsqueda de un socio para alianzas estratégicas en sector de tecnologías de la información y comunicación; y el saldo destinarlo a la cuenta de Aportes para Futuras Capitalizaciones.

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

New Axxas ha formado parte de un grupo de proveedores de acceso a Internet que con sus inversiones colaboró para que los indicadores de conectividad, y en este caso también de calidad, mejoren cada vez más. Hoy en día, el mercado local ya suficiente oferta de

conectividad que por su nivel de precios y cantidad de infraestructura disponible permite una mínima posibilidad de diferenciación entre proveedores. En el caso del mercado corporativo, el enfoque de la compañía, se valora de forma especial la disponibilidad y el acompañamiento consultivo para que los servicios contratados satisfagan una necesidad real del negocio, y una respuesta rápida ante cualquier falla o evento que afecte la continuidad del negocio.

La administración de la compañía se ha esforzado en los últimos años en diversificar las fuentes de ingreso para no depender solamente del servicio de Internet, y complementarlo con líneas de negocio complementarias y relacionadas que a la vez no estén ocasionadas al proveedor del acceso a Internet. La administración ha conseguido también implementar proyectos innovadores en el mercado local, contando con inversiones recientes en comparación a las empresas con quienes compete en el sector telecomunicaciones.

Considerando estos factores, que sumados a una competencia cada vez más fuerte en todas las áreas de negocio de New Access, y considerando la experiencia adquirida en los más de 10 años de operación así como las tendencias mundiales en uso de las TICs, las principales recomendaciones para el siguiente ejercicio se enfocan, por un lado, en un giro profundo del enfoque del negocio, así como de las estrategias para conseguir resultados positivos, y por otro, en alcanzar un nivel de penetrabilidad y control del equipo de trabajo basado en la utilización de herramientas tecnológicas y cumplimiento de normativas y credenciales que avaleen esa diferenciación de calidad ante los clientes finales.

- Incursionar en nuevas líneas de negocios afines que tienen el potencial de generar negocios de mayor volumen como la venta e integración de soluciones CISCO-Meraki. Este tipo de equipamiento de comunicaciones es la componente básica en la infraestructura de redes, tanto de operadores como de clientes, y su colocación a nivel mundial es muy positiva. New Access cuenta ya con ingenieros certificados CISCO para el desarrollo de este negocio.
- Responder a la necesidad del mercado en el ámbito de seguridades y soluciones de colaboración. Se recomienda hacerlo bajo un esquema de suscripción a un servicio mensual que no requiera mayores inversiones por parte de las clientes, y que permita un crecimiento flexible en los servicios y la facturación. Los primeros

servicios en 2014 se pueden ofrecer con aliados especialistas en seguridades e implementación de colaboración, con la contribución importante de la compañía ofreciendo el entorno informático seguro y conectado para el cliente, así como la conectividad hacia las empresas clientes. Ejemplos de soluciones de seguridad incluyen protección perimetral, control de acceso, prevención de pérdida de datos, copias de seguridad de archivos, encriptación de mensajería y correos, entre otros. Ejemplos de colaboración incluyen CTERA, ZIEMERA, soluciones de video con licencia, entre otras.

- Se recomienda invertir en el crecimiento de la relación comercial con CTERA Networks para la venta de las soluciones a nivel regional. New Access cuenta ya con una plataforma y más de 30 proyectos implementados, un contrato para muestra de equipos (showroom), ingenieros capacitados, y la confianza del fabricante para apoyar la comercialización de las ventas en la región Andina. Para el efecto se requiere y recomienda, ya sea con inversión y presencia propia o externalizada, la posibilidad de enviar los equipos a los otros países directamente a través de una oficina en Florida, Estados Unidos.
- A nivel interno se recomienda completar la nueva estructura operativa con la contratación de personal dedicado a las áreas de Marketing y Regulación como áreas de soporte de las Unidades de Negocio. Se considera importante que el equipo gerencial sea completado para todas las Unidades comerciales, permitiendo a la Presidencia Ejecutiva un enfoque más profundo en la implementación de nuevos negocios, la búsqueda de alianzas estratégicas importantes, y el apoyo al cierre de grandes negocios.
- Invertir en sistemas internos de gestión documental y un sistema de gestión empresarial (ERP), que permita automatizar el control de procesos internos y el acceso a información centralizada y relevante para la toma de decisiones. Se recomienda evaluar sistemas que funcionen sobre la infraestructura local de Data Center de la compañía.
- Manejar el control de la contabilidad y elaboración de balances con registros propios e internos de la empresa. El volumen de transacciones tanto hacia clientes como hacia proveedores hacen ineficiente el contar con recursos externos con intervenciones de información poco frecuentes. Para el efecto se recomienda la

contratación de personal experimentado en planificación financiera y cumplimiento de normativas contables y legales.

- Obtener certificaciones de calidad a nivel de Data Center como PCI (Payment Card Industry) y a nivel general como ISO 27000 (seguridad de la información) para mantener ventajas competitivas en el Ecuador.
- Buscar activamente la posibilidad de una asociación o alianza estratégica con una empresa especialista en la provisión de infraestructura e integración de soluciones de tecnología, tanto en Hardware como en Software, pues la convergencia de servicios hace que empresas de este tipo requieran de entornos seguros como Data Center para alojar sus servidores y aplicativos, y de la conectividad que con la red como la de New Access permiten para ofrecer sus soluciones bajo parámetros de calidad diferenciados al sector corporativo.
- Realizar inversiones selectivas en infraestructura de conectividad de alta capacidad como fibra óptica y sistemas inalámbricos, únicamente en sectores de alta densidad de clientes corporativos, cuentas claves, o proyectos concretos, y negociar acuerdos con precios competitivos con empresas PORTADORAS que ya han realizado grandes inversiones en redes a nivel nacional.
- Continuar con la mejora y actualización de los equipos de comunicaciones para la red de transporte y red de acceso, así como para los nodos y Data Centers de la compañía, fortaleciendo su infraestructura de forma que se pueda garantizar una alta disponibilidad y calidad de servicios a clientes corporativos en esquemas de misión crítica, continuidad de negocio, y se consiga migrar su infraestructura y aplicativos de negocio a plataformas y esquemas de N. B4 provistos por New Access.
- Realizar un incremento de capital suscrito y pagado.

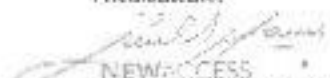
7. Cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Propiedad Intelectual

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 seguido utilizando la marca y

registrada de la empresa en cumplimiento de los requisitos legales correspondientes, por lo que no se están afectando derechos de terceros.

Finalmente, al haber alcanzado el año de mayores ingresos y utilidades para la compañía, es importante reconocer el gran esfuerzo de todo el equipo de trabajo de New Access, así como a sus socios y aliados de negocio, proveedores, accionistas, y clientes que permitieron superar las metas y objetivos planteados para el 2013. New Access inicia con pie derecho su segunda década de vida corporativa, con grandes retos, pero con una importante experiencia y presencia en el mercado costarricense. La Presidencia Ejecutiva de la compañía expresa su sincero agradecimiento por el apoyo recibido.

Atentamente,


NEWACCESS
Paul S. Harris (BS, MSu)
Presidente Ejecutivo
New Access S.A.