

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO AL DIRECTORIO
DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014**



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.

I. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

Los resultados comerciales en el período 2014 cumplieron las metas de ingresos planteadas para el año en un 98.46%. La meta de utilidad del ejercicio antes de participaciones e impuestos se alcanzó en un 77.01%. Con respecto a los resultados del ejercicio 2013 los ingresos en el año 2014 fueron superiores en \$ 331,234.41. La utilidad antes de participaciones e impuestos en el año 2014 llegó al 94% de la obtenida en el ejercicio 2013.

Durante el año 2014 se consiguió el cierre de la adquisición de acciones de TELEHOLDING S.A., transacción que fue un pendiente de ejercicios anteriores. La operación de esta empresa implicó recursos humanos y económicos importantes en este año. Sin embargo, la cobertura regulatoria y la continuidad del acuerdo de reventa de servicios PORTADORES fue importante para garantizar el correcto cumplimiento de la normativa de telecomunicaciones por parte de NEW ACCESS S.A.

Un objetivo general durante el año 2014 fue la disminución de la dependencia en la venta de servicios de conectividad a Internet. Esto implicó la consolidación de un portafolio de nuevas soluciones que utilizan la infraestructura de Centros de Datos (Data Centers) de New Access en una modalidad de pago por uso o venta como servicio en la que el cliente no compra el hardware o invierte en infraestructura y licencias, y solamente alquila de forma mensual los recursos (hardware y licencias) que requiere para que sus aplicativos funcionen correctamente.

Habiendo reubicado la oficina de Guayaquil a finales del 2013, en el 2014 se llevó a cabo la construcción del Data Center de New Access en esa ciudad. Este logro importante permitió establecer un esquema de contingencia para el Data Center de la ciudad de Quito, así como la posibilidad de brindar servicios de respaldo de información y aplicativos para clientes con redundancia geográfica a nivel nacional. Queda como una labor en marcha y pendiente para el siguiente ejercicio, el mejoramiento y mayor automatización de la utilización del sitio en Guayaquil ante una eventual falla o catástrofe natural en la ciudad de Quito.

Durante el año 2014 se mantuvieron y renovaron las líneas de crédito con instituciones financieras permitiendo contar con la liquidez necesaria para cumplir con el plan de expansión de cobertura de la red así como de inversiones necesarias en nuevas líneas de negocio. De igual forma, se mantuvo y renovó la relación comercial con empresas CARRIERS de telecomunicaciones en Ecuador, y se renegoció la conectividad internacional obteniendo un 37% de reducción de este costo entre enero y diciembre 2014 como se ilustra a continuación:



Cuadro 1. Evolución del Costo de Enlaces Internacionales 2013-2014

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 Proveedoras de Servicios de Internet, Valor Agregado, Portadores, y Tecnologías de la Información*), continuó en tendencia ascendente creciendo del rango del 30% del tráfico al Internet público en 2013 a más del 40% en 2014.

La migración de clientes de grandes capacidades a conectividad sobre fibra óptica, y la posibilidad de ofrecer paquetes integrados con servicios de conectividad más Data Center permitieron que los objetivos de nuevas ventas y retención de la base instalada de clientes se cumplan de manera positiva. El resultado de la mencionada expansión en capacidad de la red y nuevos servicios resultó en un incremento de los ingresos, sin embargo, las inversiones y egresos requeridos para conseguir este nivel de facturación fueron también considerables.

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.

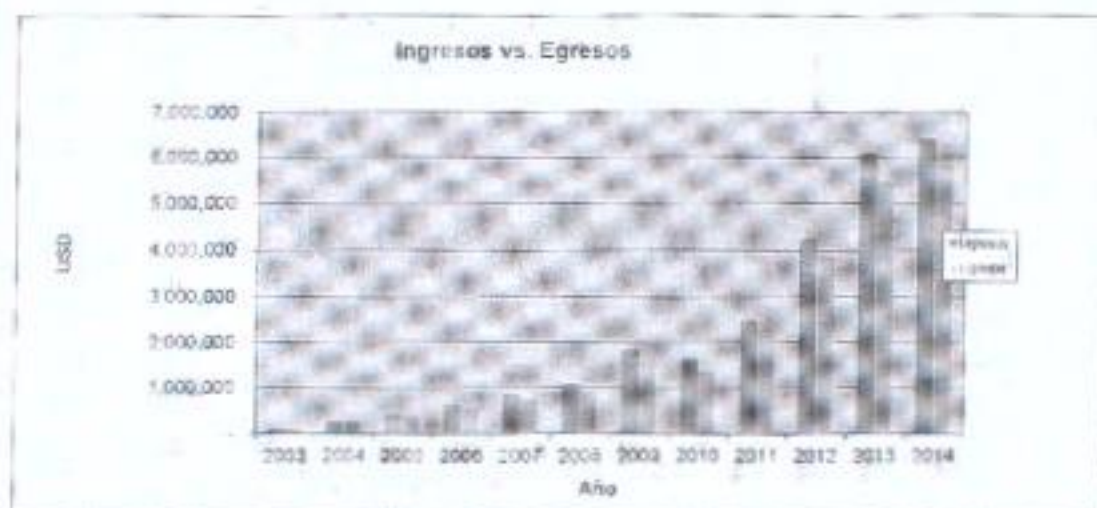


Gráfico 2. Evolución Histórica Ingresos y Egresos

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 2014.

3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

El año 2014 se caracterizó por una mejora de procesos internos, optimización de recursos, evaluación y renegociaciones con proveedores, evaluación y renovación del equipo de trabajo, y la incorporación de importantes componentes al portafolio de soluciones tecnológicas para clientes. A continuación el detalle de eventos relevantes en

aspectos de competencia, infraestructura, administración interna, nuevos negocios, y comercial.

Escenario de Competencia. La agresividad comercial de la competencia generó un incremento en el nivel de deserción de clientes, con un impacto negativo a nivel de las cuentas por cobrar pues, en varios casos esos clientes dejaron uno o varios meses de servicio impagos. Esto provocó un análisis detallado de la cartera de clientes y se ejecutó una depuración importante que, durante el primer semestre de 2014 tuvo un costo considerable para la compañía, pero que permitió que durante el segundo semestre, el nivel de deserciones (o CHURN) sea controlado. El efecto positivo en el segundo semestre fue que las nuevas ventas contribuyeron a un crecimiento neto y sostenido de la base instalada contribuyendo así de forma directa a los resultados del ejercicio. A continuación se ilustra la evolución de los resultados mensuales de ganancias durante el 2014:



Actividades de retención que incluyeron la incorporación de servicios de Infraestructura, Plataformas, y Software, a clientes de conectividad, realizadas durante el primer semestre de 2014 contribuyeron a la continuidad de clientes durante el resto del año.

Infraestructura. En cumplimiento de uno de los objetivos estratégicos del negocio, el proyecto más relevante del año en cuanto a infraestructura fue la instalación del nuevo Centro de Datos (Data Center) en la ciudad de Guayaquil. La construcción y adecuación de este importante sitio, previsto convertirse en el nodo principal y concentrador del

tráfico de la red en esa ciudad, se llevó a cabo de forma exitosa. Existieron varios retos y coordinaciones necesarias para realizar las adecuaciones en los horarios y espacios requeridos por el Edificio, así como para las acometidas de infraestructura de telecomunicaciones e interconexiones hacia el Data Center. Sin embargo el proyecto se concluyó exitosamente incluyendo la instalación de comunicaciones a Internet y hacia las oficinas principales en Quito a través de servicios de Portadores autorizados. La interconexión al NAP Ecuador en la ciudad de Guayaquil, y a las redes de acceso de New Access y Teleholding, han sido planificadas para su ejecución durante el primer semestre del 2015.

Otros eventos relevantes a la infraestructura que soportó las operaciones de la Compañía en el 2014 incluyeron:

- Adquisición de nueva plataforma para virtualización de servidores. El proceso de selección llevado a cabo en 2013, fue ejecutado en 2014 con la instalación de una nueva plataforma IBM-FLEX, que cuenta con una capacidad de expansión y diseño que permite cumplir con las exigencias de los clientes para este servicio.
- Migración de clientes conectados por medios inalámbricos hacia redes de fibra óptica. Esta actividad fue realizada con el carrier TELEHOLDING, y permitió incrementar las velocidades de conexión, así como prevenir interrupciones eventuales por interferencias. Otros eventos importantes en coordinación con los carriers tuvieron que ver con la ejecución de planes de soterramiento de cables continuó en varios sectores Quito y Guayaquil, lo cual ha generado trabajos, inversiones y recursos para garantizar el cumplimiento de las exigencias de las ciudades. Un beneficio adicional de la mencionada infraestructura de fibra óptica subterránea, fue el alcanzar índices de disponibilidad de servicio muy altos ante la ausencia de cortes en la fibra como es el caso en postes y sitios expuestos.
- Instrumentación de Compra de oficinas. Habiendo negociado la compra de la Oficina 503 en el Edificio Banco Bolivariano Quito, en el año 2014 se realizó la compra y firma de escrituras correspondientes. Este activo estuvo disponible para garantizar operaciones bancarias o transacciones financieras.

Administración Interna y Regulación. Durante el año 2014 se priorizó el cumplimiento y pago de todas las obligaciones tributarias y comerciales de la compañía. Los nuevos

sistemas contables y personal administrativo que se incorporaron a la operación en el año 2013, habiendo ya cumplido un periodo de adaptación, aprendizaje, y personalización de los sistemas, contribuyeron a que la información para la toma de decisiones esté disponible con mayor agilidad. Sin embargo, el evento más relevante en esta área fue la transición hacia documentación electrónica en cumplimiento de la normativa tributaria correspondiente. New Access inició, en el mes de agosto de 2014, la emisión de facturas y documentos electrónicos anticipándose incluso al requerimiento legal que lo exigía para enero del 2015. Luego de un proceso que generó un importante esfuerzo tanto en el equipo interno como en la interacción con clientes para manejar la transición a documentos electrónicos, se finalizó el ejercicio con todos los sistemas funcionando correctamente para este propósito.

El área de Recursos Humanos, recientemente creada en 2013, pudo durante el 2014 implementar proyectos importantes en cuanto a salud y seguridad ocupacional y otros en cumplimiento de la normativa vigente, así como capacitación al personal, tanto en temas de normativa vigente como en capacidades y habilidades propias del giro del negocio.

Nuevos Negocios. En el 2014 New Access incorporó las siguientes soluciones al portafolio de servicios:

- **Soluciones de CISCO SYSTEMS.** Infraestructura de comunicaciones y centros de datos. New Access inició su relación en calidad de Distribuidor Autorizado en el nivel REGISTERED PARTNER para la comercialización de productos y soluciones CISCO en Ecuador.
- **Soluciones de SEGURIDAD.** La implementación de soluciones de seguridad que permitan a clientes aplicar políticas de uso de Internet así como conexiones seguras entre sus diferentes oficinas tuvieron una acogida positiva en el mercado. Además de continuar con el soporte de las soluciones GATEPROTECT como continuidad de periodos anteriores, New Access inició su proceso de calificación como distribuidor de las soluciones WATCHGUARD, proceso que aunque será finalizado en el 2015 ya permitió iniciar los primeros proyectos.
- **Soluciones WI-FI para redes internas.** La demanda de soluciones robustas para redes inalámbricas internas continuó de forma positiva en 2014. New Access comercializó estas soluciones en sectores como educación y hotelero,

incorporando en muchos casos la venta de la infraestructura al paquete de soluciones de conectividad. Se trabajó con las soluciones Meraki (Cisco) y Ruckus Wireless principalmente.

- **Soluciones Satelitales.** En el año 2014 se continuó con la comercialización de soluciones provistas por el proveedor internacional AXESAT. Continuando con la tendencia del sector, el número de clientes que requirió soluciones especializadas, y que combinaron el paquete de servicios con Data Center y Voz sobre IP, se incrementó.

Marketing y Comercial. Al igual que en años anteriores, en 2014 se renegociaron costos de conectividad internacional con proveedores líderes en el mercado regional. Estos nuevos niveles de costos en conectividad, en conjunto con los nuevos niveles de costos en equipamiento de comunicaciones CISCO gracias a la nueva relación como distribuidores, permitieron una actualización de la guía comercial de servicios y precios hacia clientes finales. Esta nueva guía, a su vez, facilitó las gestiones de retención de clientes en base a renegociaciones de condiciones, así como nuevas ventas en base a precios más competitivos.

El evento de marketing más relevante tuvo relación con la expansión de cobertura de la distribución de soluciones del fabricante CTERA NETWORKS. Siguiendo el plan de negocios de expansión de ventas de esta solución a nivel regional, New Access participó en el evento ANDICOM en Cartagena, Colombia, en Septiembre del año 2014. Beneficios de esta participación incluyeron la formalización de un canal de ventas para ese país, así como las primeras ventas, y una cantidad importante de clientes potenciales con quienes se trabajará en el año 2015. Se planificó también para el año 2015 conseguir canales de distribución en Perú.

New Access mantuvo durante el 2014 la presidencia del Comité de TICs de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-Canadiense, y un puesto en el Directorio de la misma en calidad de "Past-President". Este espacio de difusión permitió la publicación de artículos en medios relacionados a la Cámara así como la obtención de contactos y oportunidades importantes en sectores minero y petrolero principalmente. Otros espacios de difusión fueron medios especializados en tecnología en Ecuador, como COMPUTERWORLD, en

el cual se realizaron varias difusiones del portafolio de servicios, principalmente relacionados con las soluciones CTERA, fabricante con el cual se ejecutó un plan de mercadeo durante el 2014. New Access S.A., según el ranking TICs 2014 de ese medio, se ubicó en el puesto 136 en el Ecuador.



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1. The Hunger Games	1,000,000	1,500,000	1,800,000	1,200,000	1,000,000	1,500,000	1,800,000	1,200,000	1,000,000
2. The Hunger Games: Mockingjay	1,200,000	1,800,000	2,000,000	1,500,000	1,300,000	1,800,000	2,000,000	1,500,000	1,300,000
3. The Hunger Games: Catching Fire	1,500,000	2,000,000	2,200,000	1,800,000	1,600,000	2,000,000	2,200,000	1,800,000	1,600,000
4. The Hunger Games: The Ballad of Songbirds and Snakes	1,800,000	2,200,000	2,500,000	2,000,000	1,800,000	2,200,000	2,500,000	2,000,000	1,800,000
5. The Hunger Games: The Maze of Runes	2,000,000	2,500,000	2,800,000	2,200,000	2,000,000	2,500,000	2,800,000	2,200,000	2,000,000
6. The Hunger Games: The Last Song	2,200,000	2,800,000	3,000,000	2,500,000	2,300,000	2,800,000	3,000,000	2,500,000	2,300,000
7. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook	2,500,000	3,000,000	3,200,000	2,800,000	2,600,000	3,000,000	3,200,000	2,800,000	2,600,000
8. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 2	2,800,000	3,200,000	3,500,000	3,000,000	2,800,000	3,200,000	3,500,000	3,000,000	2,800,000
9. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 3	3,000,000	3,500,000	3,800,000	3,200,000	3,000,000	3,500,000	3,800,000	3,200,000	3,000,000
10. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 4	3,200,000	3,800,000	4,000,000	3,500,000	3,300,000	3,800,000	4,000,000	3,500,000	3,300,000
11. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 5	3,500,000	4,000,000	4,200,000	3,800,000	3,600,000	4,000,000	4,200,000	3,800,000	3,600,000
12. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 6	3,800,000	4,200,000	4,500,000	4,000,000	3,800,000	4,200,000	4,500,000	4,000,000	3,800,000
13. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 7	4,000,000	4,500,000	4,800,000	4,200,000	4,000,000	4,500,000	4,800,000	4,200,000	4,000,000
14. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 8	4,200,000	4,800,000	5,000,000	4,500,000	4,300,000	4,800,000	5,000,000	4,500,000	4,300,000
15. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 9	4,500,000	5,000,000	5,200,000	4,800,000	4,600,000	5,000,000	5,200,000	4,800,000	4,600,000
16. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 10	4,800,000	5,200,000	5,500,000	5,000,000	4,800,000	5,200,000	5,500,000	5,000,000	4,800,000
17. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 11	5,000,000	5,500,000	5,800,000	5,200,000	5,000,000	5,500,000	5,800,000	5,200,000	5,000,000
18. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 12	5,200,000	5,800,000	6,000,000	5,500,000	5,300,000	5,800,000	6,000,000	5,500,000	5,300,000
19. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 13	5,500,000	6,000,000	6,200,000	5,800,000	5,600,000	6,000,000	6,200,000	5,800,000	5,600,000
20. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 14	5,800,000	6,200,000	6,500,000	6,000,000	5,800,000	6,200,000	6,500,000	6,000,000	5,800,000
21. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 15	6,000,000	6,500,000	6,800,000	6,200,000	6,000,000	6,500,000	6,800,000	6,200,000	6,000,000
22. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 16	6,200,000	6,800,000	7,000,000	6,500,000	6,300,000	6,800,000	7,000,000	6,500,000	6,300,000
23. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 17	6,500,000	7,000,000	7,200,000	6,800,000	6,600,000	7,000,000	7,200,000	6,800,000	6,600,000
24. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 18	6,800,000	7,200,000	7,500,000	7,000,000	6,800,000	7,200,000	7,500,000	7,000,000	6,800,000
25. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 19	7,000,000	7,500,000	7,800,000	7,200,000	7,000,000	7,500,000	7,800,000	7,200,000	7,000,000
26. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 20	7,200,000	7,800,000	8,000,000	7,500,000	7,300,000	7,800,000	8,000,000	7,500,000	7,300,000
27. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 21	7,500,000	8,000,000	8,200,000	7,800,000	7,600,000	8,000,000	8,200,000	7,800,000	7,600,000
28. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 22	7,800,000	8,200,000	8,500,000	8,000,000	7,800,000	8,200,000	8,500,000	8,000,000	7,800,000
29. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 23	8,000,000	8,500,000	8,800,000	8,200,000	8,000,000	8,500,000	8,800,000	8,200,000	8,000,000
30. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 24	8,200,000	8,800,000	9,000,000	8,500,000	8,300,000	8,800,000	9,000,000	8,500,000	8,300,000
31. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 25	8,500,000	9,000,000	9,200,000	8,800,000	8,600,000	9,000,000	9,200,000	8,800,000	8,600,000
32. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 26	8,800,000	9,200,000	9,500,000	9,000,000	8,800,000	9,200,000	9,500,000	9,000,000	8,800,000
33. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 27	9,000,000	9,500,000	9,800,000	9,200,000	9,000,000	9,500,000	9,800,000	9,200,000	9,000,000
34. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 28	9,200,000	9,800,000	10,000,000	9,500,000	9,300,000	9,800,000	10,000,000	9,500,000	9,300,000
35. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 29	9,500,000	10,000,000	10,200,000	9,800,000	9,600,000	10,000,000	10,200,000	9,800,000	9,600,000
36. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 30	9,800,000	10,200,000	10,500,000	10,000,000	9,800,000	10,200,000	10,500,000	10,000,000	9,800,000
37. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 31	10,000,000	10,500,000	10,800,000	10,200,000	10,000,000	10,500,000	10,800,000	10,200,000	10,000,000
38. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 32	10,200,000	10,800,000	11,000,000	10,500,000	10,300,000	10,800,000	11,000,000	10,500,000	10,300,000
39. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 33	10,500,000	11,000,000	11,200,000	10,800,000	10,600,000	11,000,000	11,200,000	10,800,000	10,600,000
40. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 34	10,800,000	11,200,000	11,500,000	11,000,000	10,800,000	11,200,000	11,500,000	11,000,000	10,800,000
41. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 35	11,000,000	11,500,000	11,800,000	11,200,000	11,000,000	11,500,000	11,800,000	11,200,000	11,000,000
42. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 36	11,200,000	11,800,000	12,000,000	11,500,000	11,300,000	11,800,000	12,000,000	11,500,000	11,300,000
43. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 37	11,500,000	12,000,000	12,200,000	11,800,000	11,600,000	12,000,000	12,200,000	11,800,000	11,600,000
44. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 38	11,800,000	12,200,000	12,500,000	12,000,000	11,800,000	12,200,000	12,500,000	12,000,000	11,800,000
45. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 39	12,000,000	12,500,000	12,800,000	12,200,000	12,000,000	12,500,000	12,800,000	12,200,000	12,000,000
46. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 40	12,200,000	12,800,000	13,000,000	12,500,000	12,300,000	12,800,000	13,000,000	12,500,000	12,300,000
47. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 41	12,500,000	13,000,000	13,200,000	12,800,000	12,600,000	13,000,000	13,200,000	12,800,000	12,600,000
48. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 42	12,800,000	13,200,000	13,500,000	13,000,000	12,800,000	13,200,000	13,500,000	13,000,000	12,800,000
49. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 43	13,000,000	13,500,000	13,800,000	13,200,000	13,000,000	13,500,000	13,800,000	13,200,000	13,000,000
50. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 44	13,200,000	13,800,000	14,000,000	13,500,000	13,300,000	13,800,000	14,000,000	13,500,000	13,300,000
51. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 45	13,500,000	14,000,000	14,200,000	13,800,000	13,600,000	14,000,000	14,200,000	13,800,000	13,600,000
52. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 46	13,800,000	14,200,000	14,500,000	14,000,000	13,800,000	14,200,000	14,500,000	14,000,000	13,800,000
53. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 47	14,000,000	14,500,000	14,800,000	14,200,000	14,000,000	14,500,000	14,800,000	14,200,000	14,000,000
54. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 48	14,200,000	14,800,000	15,000,000	14,500,000	14,300,000	14,800,000	15,000,000	14,500,000	14,300,000
55. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 49	14,500,000	15,000,000	15,200,000	14,800,000	14,600,000	15,000,000	15,200,000	14,800,000	14,600,000
56. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 50	14,800,000	15,200,000	15,500,000	15,000,000	14,800,000	15,200,000	15,500,000	15,000,000	14,800,000
57. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 51	15,000,000	15,500,000	15,800,000	15,200,000	15,000,000	15,500,000	15,800,000	15,200,000	15,000,000
58. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 52	15,200,000	15,800,000	16,000,000	15,500,000	15,300,000	15,800,000	16,000,000	15,500,000	15,300,000
59. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 53	15,500,000	16,000,000	16,200,000	15,800,000	15,600,000	16,000,000	16,200,000	15,800,000	15,600,000
60. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 54	15,800,000	16,200,000	16,500,000	16,000,000	15,800,000	16,200,000	16,500,000	16,000,000	15,800,000
61. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 55	16,000,000	16,500,000	16,800,000	16,200,000	16,000,000	16,500,000	16,800,000	16,200,000	16,000,000
62. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 56	16,200,000	16,800,000	17,000,000	16,500,000	16,300,000	16,800,000	17,000,000	16,500,000	16,300,000
63. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 57	16,500,000	17,000,000	17,200,000	16,800,000	16,600,000	17,000,000	17,200,000	16,800,000	16,600,000
64. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 58	16,800,000	17,200,000	17,500,000	17,000,000	16,800,000	17,200,000	17,500,000	17,000,000	16,800,000
65. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 59	17,000,000	17,500,000	17,800,000	17,200,000	17,000,000	17,500,000	17,800,000	17,200,000	17,000,000
66. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 60	17,200,000	17,800,000	18,000,000	17,500,000	17,300,000	17,800,000	18,000,000	17,500,000	17,300,000
67. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 61	17,500,000	18,000,000	18,200,000	17,800,000	17,600,000	18,000,000	18,200,000	17,800,000	17,600,000
68. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 62	17,800,000	18,200,000	18,500,000	18,000,000	17,800,000	18,200,000	18,500,000	18,000,000	17,800,000
69. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 63	18,000,000	18,500,000	18,800,000	18,200,000	18,000,000	18,500,000	18,800,000	18,200,000	18,000,000
70. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 64	18,200,000	18,800,000	19,000,000	18,500,000	18,300,000	18,800,000	19,000,000	18,500,000	18,300,000
71. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 65	18,500,000	19,000,000	19,200,000	18,800,000	18,600,000	19,000,000	19,200,000	18,800,000	18,600,000
72. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 66	18,800,000	19,200,000	19,500,000	19,000,000	18,800,000	19,200,000	19,500,000	19,000,000	18,800,000
73. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 67	19,000,000	19,500,000	19,800,000	19,200,000	19,000,000	19,500,000	19,800,000	19,200,000	19,000,000
74. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 68	19,200,000	19,800,000	20,000,000	19,500,000	19,300,000	19,800,000	20,000,000	19,500,000	19,300,000
75. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 69	19,500,000	20,000,000	20,200,000	19,800,000	19,600,000	20,000,000	20,200,000	19,800,000	19,600,000
76. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 70	19,800,000	20,200,000	20,500,000	20,000,000	19,800,000	20,200,000	20,500,000	20,000,000	19,800,000
77. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 71	20,000,000	20,500,000	20,800,000	20,200,000	20,000,000	20,500,000	20,800,000	20,200,000	20,000,000
78. The Hunger Games: The Mockingjay Songbook 72	20,200,000	20,800,000	21,000,000	20,500,000	20,300,000	20,800,000	21,000,000	20	

Cuadro 4. Ranking TICs 2014 de Computerworld y Ejemplos de Publicidades en el Año

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

A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2014 en comparación con los periodos inmediatos anteriores:

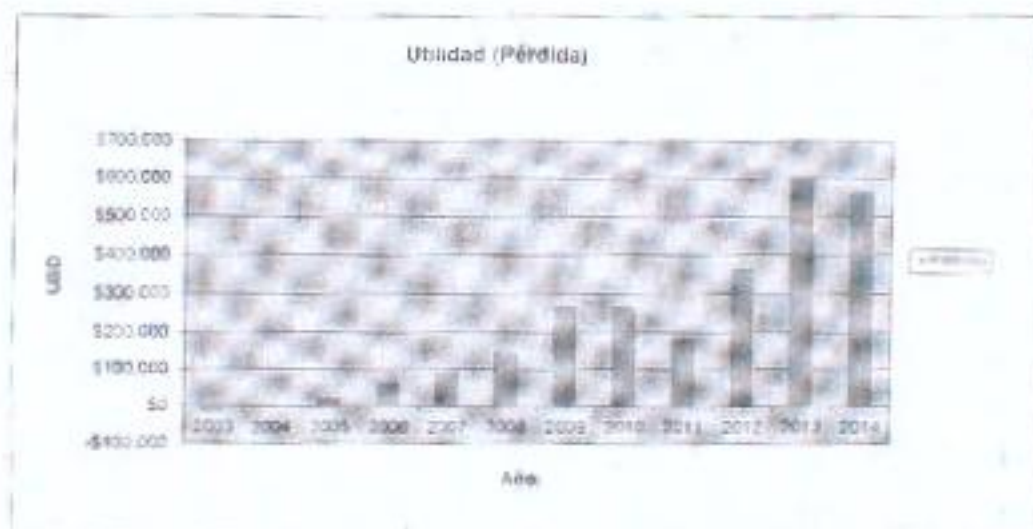
(Expresados en dólares)	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014
Ingresos por ventas	4.250.874,38	8.854.672,73	8.385.213,74
Costos de Ventas	2.500.798,00	3.482.164,19	3.578.045,45
Margen Bruto	43,73%	42,71%	48,05%
Gastos de Operación	1580039,26	1.984.259,48	2.234.170,91
Utilidad Operativa antes de Participación de Empleados	763.882,94	597.673,86	582.796,25
e Impuestos a la Renta			
Administración pública ejercicio anterior			

Participación de Empleados en las Utilidades del año	24,552.52	89,651.26	54,439.52
Utilidad Neta del año	109,329.71	508,023.80	479,372.26
(antes de deducir impuesto a la renta)			
Gastos no deducibles	45,906.50	23,451.90	109,389.10
(+) Incremento Empleados			109,058.49
(-) Deduc. asociada con discapacidad	5060.97	872.40	-
Base imponible	590,976.55	520,610.30	517,907.87
Valor a revertir y capitalizar			
Utilidad Neta del año (Cervable)	556,976.55	330,610.70	517,907.87
Impuesto a la renta causado (15% reinversión + 25% utilidad)	80,324.64	116,734.15	113,979.73
Utilidad (perdida) después de impuesto a la Renta	228,465.15	391,269.45	364,437.33
(-) Anticipos retenidos a cuenta	16,795.38	24,892.92	-
(-) Retenciones en la fuente según tributos	90,252.77	102,793.00	194,399.17
Valor a pagar (crédito tributario por impuesto a la renta)	(173,125.35)	817.99	(196,329.44)

Cuadro 5. Resumen de Resultados Financieros y Comparación con Ejercicios Anteriores

Los ingresos totales del ejercicio 2014 se incrementaron en USD 331,234.41 con relación al ejercicio 2013, cifra equivalente a un 5.46% de los ingresos 2013. Los costos y gastos totales se incrementaron en un 6.70%, superior al incremento de ingresos, por lo tanto la utilidad antes de participación e impuestos disminuyeron en un 5.85% con relación al año 2013, alcanzando un valor final de USD 562,796.78.

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 Antes de Impuestos y Participaciones

5. PROPUESTA PARA LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO

Se recomienda a la Junta General distribuir entre los accionistas un valor de USD 100,000.00 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 CTERA 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:

En concordancia con recomendaciones generadas en ejercicios anteriores, y considerando el alto nivel y frecuencia de las inversiones necesarias para sostener el negocio de conectividad a Internet, la recomendación más importante por parte de la Administración

es continuar con el fortalecimiento de negocios relacionados pero basados en infraestructura, plataformas, y software, como servicios de suscripción que aportan alto valor al negocio y productividad de los clientes finales.

Las recomendaciones específicas en este sentido son:

- Limitar la inversión en infraestructura de conectividad y redes, y aumentar la inversión en infraestructura de Data Center para servicios especializados de almacenamiento y virtualización de servidores, plataformas de colaboración, seguridad y autogestión, y software de colaboración y respaldo de información. Todos estos nuevos servicios bajo suscripción en modalidad de servicios tipo NUBE (Cloud) según la tendencia actual mundial de la industria.
- Financiar la inversión necesaria para garantizar la continuidad y diversificación de los negocios con la venta de la base instalada de clientes de servicios satelitales, generando una alianza estratégica con el nuevo proveedor a nivel nacional.
- Invertir en el fortalecimiento de nuevas líneas de negocio que ya están funcionando de forma parcial, como la venta de infraestructura CISCO para equipamiento de comunicaciones y soluciones inalámbricas robustas para entornos corporativos (ej. Educativos, Hoteleros, etc). Esto implica la certificación de personal especializado, stock de equipos y repuestos, y recursos comerciales dedicados a su comercialización.
- A nivel interno se recomienda en el año 2015 revisar la estructura operativa para eliminar niveles de autorización y generar equipos ágiles de atención a oportunidades de negocio según proyecto y oportunidad comercial. Se recomienda realizar evaluaciones completas de desempeño a nivel gerencial y general, y tomar las acciones correctivas y preventivas del caso para desarrollar al personal más calificado.
- Se recomienda continuar y completar con la gestión de salud y seguridad ocupacional que durante el 2014 cumplió con la normativa aplicable.
- Evaluar la adquisición de plataformas de comunicaciones que permitan optimizar la cobertura y gestión de las redes existentes de fibra óptica en Quito y Guayaquil. Una recomendación específica es una plataforma G-PON para fibra óptica, que de forma modular permita extender la cobertura de la red actual evitando la adquisición de switches y conectores en los nodos de acceso.

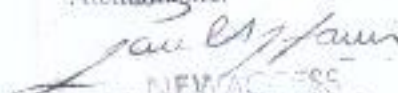
- Realizar un incremento del capital suscrito y pagado.

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, se reconoce la gestión positiva de todo el equipo de trabajo de New Access, así como a sus socios y aliados de negocio, proveedores, accionistas, y clientes que permitieron alcanzar resultados rentables durante el año 2014. La Presidencia Ejecutiva de forma particular expresa su sincero agradecimiento por el apoyo recibido.

Atentamente,



NEW ACCESS
Paul S. Harris (BS, MSc)
Presidente Ejecutivo
New Access S.A.

