

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2015**



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:

Los resultados comerciales en el periodo 2015 excedieron las metas de ingresos planteadas para el año en un 14.6%. La meta de utilidad del ejercicio antes de participaciones e impuestos se alcanzó en un 125.1%. Con respecto a los resultados del ejercicio 2014 los ingresos en el año 2015 fueron inferiores en \$ 469,956.16. La utilidad antes de participaciones e impuestos en el año 2015 superó la obtenida en el ejercicio 2014 en \$ 227,798.29 es decir un 40.5%.

En el año 2015 NEW ACCESS realizó la cesión de contratos de servicios de conectividad satelital al operador regional AXESAT S.A., transacción que además de aportar de forma importante a la utilidad del ejercicio, permitió la disponibilidad de recursos y la liquidez necesaria para cumplir obligaciones pendientes y realizar inversiones importantes en nuevas líneas de negocio. Sin embargo y como resultado de la cesión, los ingresos recurrentes mensuales y por consiguiente los ingresos totales del ejercicio se redujeron de forma considerable.

Al haberse reducido los ingresos recurrentes por concepto de conectividad, un objetivo importante en el año 2015 fue el incremento de ingresos por nuevos servicios especializados basados en infraestructura de Data Center y Nube local. El centro de datos (Data Center) en la ciudad de Guayaquil, cuya construcción fue concluida en el año 2014, permitió generar nuevos ingresos en el 2015 mediante la venta de servicios de alojamiento de infraestructura. Adicionalmente, el contar con un esquema de redundancia Quito – Guayaquil a nivel de Data Centers, mejoró el perfil de las soluciones de misión crítica ofertadas a clientes finales.

La estructura interna de la empresa fue modificada para acomodar la prioridad comercial de los servicios de Data Center, respaldo, y seguridad informática, y el portafolio de servicios se consolidó para cubrir las áreas de mayor demanda en el mercado ecuatoriano: Infraestructura como servicio, plataformas como servicio, respaldo y seguridad como servicio.

Durante el año 2015 se pagaron créditos y se mantuvieron vigentes líneas de crédito con instituciones financieras, se contó con la liquidez necesaria para cumplir con el plan de expansión y mantenimiento de la red de acceso 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, incluyendo el registro del convenio de reventa de servicios portadores con la empresa BROADHAND COMUNICACIONES S.A.. Se renegotió la conectividad internacional obteniendo una reducción de costos de enlaces internacionales superior al 35% entre enero y diciembre de 2015 como se ilustra a continuación:

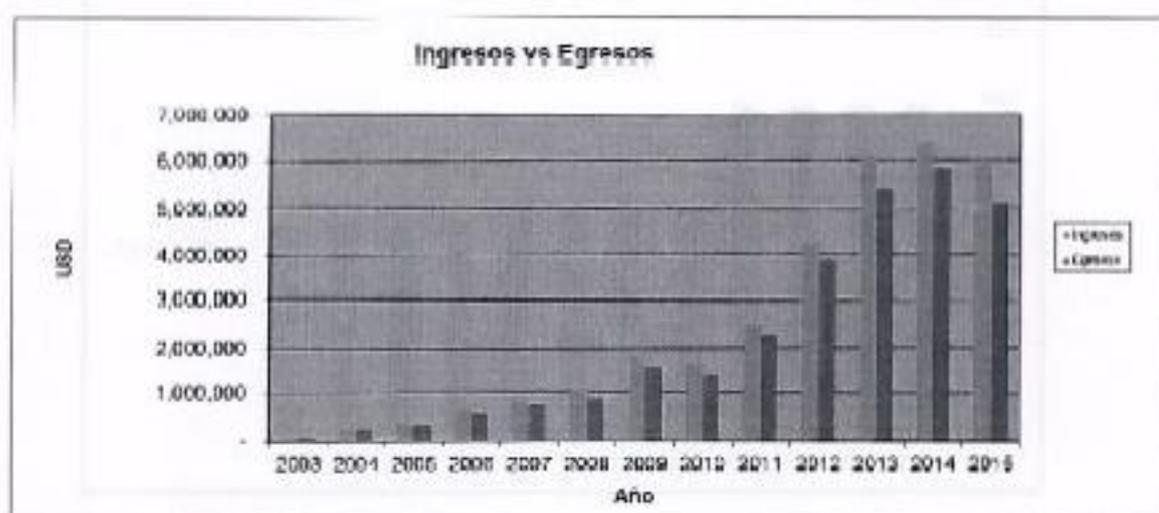


Cuadro 1. Evolución del Costo de Enlaces Internacionales 2015

Al igual que en años anteriores, el porcentaje de tráfico correspondiente a contenidos y destinos nacionales, 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 superando el 40% del tráfico total de Internet. Este intercambio local de tráfico con operadores locales tiene beneficios técnicos de calidad (menor latencia y número de saltos) así como económicos al no utilizar infraestructura internacional.

Durante el año 2015 se continuó la migración de clientes de grandes capacidades a conectividad sobre fibra óptica, así como la promoción de nuevos servicios de alquiler de infraestructura, respaldo de información, y seguridad informática. El nuevo portafolio de servicios permitió la renegociación y retención de clientes, sin embargo, debido a la reducción de precios en el mercado, el año 2015 representó históricamente el periodo con mayor rotación (Churn) de clientes.

El siguiente gráfico ilustra los resultados 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 2. Evolución Histórica Ingresos y Egresos 2003 - 2015

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 2015.

3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

2

El ejercicio 2015 tuvo como evento principal la disminución de ingresos recurrentes por la cesión de contratos de servicios satelitales, decisión motivada por una posición de mercado desfavorable ante la activación de HUBs satelitales locales por parte de la competencia y el deterioro de la cartera vencida producto de cambios que afectaron la situación económica del sector petrolero. Los recursos de esta transacción permitieron la actualización de equipamiento crítico de comunicaciones así como la activación de servicios en el Data Center de la ciudad de Guayaquil, y la expansión de recursos en el Data Center de la ciudad de Quito. Finalmente, durante el año 2015 se implementó una nueva estructura interna para priorizar el crecimiento de servicios de continuidad de negocio y NUBE local basados en los Data Centers y nuevo portafolio de soluciones. Esta estructura fortaleció los procesos de pre venta y permitió incorporar fortalezas de diseño e ingeniería para realizar ventas consultivas y especializadas al sector corporativo.

A nivel interno se lograron avances importantes en la implementación del plan de Salud y Seguridad Ocupacional (SSO), con niveles de 85% en base a un plan autorizado por la administración e implementado a través de convenios con consultores homologados por la Cámara de Comercio de Quito. Esta gestión continuará durante el 2016.

Los importantes cambios experimentados durante 2015 implicaron desafíos y dificultades en términos de asimilación del cambio del enfoque del negocio por parte del equipo de trabajo. Las exigencias del cambio y el alto nivel de salarios del sector público motivaron la salida y rotación de personal especialmente a inicios del ejercicio. Por lo mencionado, y como se puede observar en la siguiente ilustración, los niveles de resultados financieros fueron inferiores en los primeros meses del año y mejoraron sobre todo en el segundo semestre. A continuación se ilustra la evolución mensual de resultados durante 2015, y la posición de la compañía según un ranking especializado del sector TICs.



Cuadro 3. Resultados 2015 – Por Mes y Acumulado

	RAZÓN SOCIAL	2013	2014	% Cambio 2014/2013	2013	2014	% Cambio 2014/2013
26	MECOSAOLMEDOR S.A.	118	112	-6.8	22	16	-28
27	TELEFONIA INTERNATIONAL NACIONALES SERVICIOS ECUADOR S.A.	11	110	991	1	12	1100
28	EROSON DE ECUADOR P.A.	18.4	48	163	0.1	8	69
29	TELEFONIA MASTER BEMESA CIA. LTDA.	3.7	68	187	0.2	0.2	1.7
30	TELCEL PIA (CELULAR) MD TELCEL MVS PIA, LTDA.	3.7	7.2	88	0.1	0.1	1.7
31	CABLEUNION S.A.	7.2	1.3	-40	0.8	1	111
32	IT SOLUTIONS LIMITED	1.2	1.4	-0.7	1.1	—	—
33	NEW ACCESS SA	6.1	6.4	3.2	0.0	6.0	118

New Access Innova soluciones CLOUD



Desde un único punto de acceso se puede acceder a los 200 servidores alojados en los centros de datos de New Access. En cualquier lugar, desde cualquier dispositivo, se puede acceder a los datos de la empresa de forma segura y con garantías de privacidad. Además, se puede acceder a los datos de la empresa de forma segura y con garantías de privacidad.

El mantenimiento de los servidores se realiza de forma automática y se realiza de forma segura y con garantías de privacidad.

Los servidores se encuentran en los centros de datos de New Access, lo que garantiza la seguridad de los datos de la empresa de forma segura y con garantías de privacidad.

Una política de innovación

Una política de innovación que garantiza la competitividad de la empresa y el crecimiento de la misma. Se trata de una política de innovación que garantiza la competitividad de la empresa y el crecimiento de la misma.

Una política de innovación que garantiza la competitividad de la empresa y el crecimiento de la misma. Se trata de una política de innovación que garantiza la competitividad de la empresa y el crecimiento de la misma.

Soluciones CLOUD con 3 ojos

- 1. SaaS (Software as a Service)**
 - Herramientas de Marketing
 - Herramientas de CRM
 - Herramientas de ERP
 - Herramientas de HRM
 - Herramientas de SCM
 - Herramientas de PLM
 - Herramientas de CRM
 - Herramientas de ERP
 - Herramientas de HRM
 - Herramientas de SCM
 - Herramientas de PLM
- 2. PaaS (Platform as a Service)**
 - Herramientas de CRM
 - Herramientas de ERP
 - Herramientas de HRM
 - Herramientas de SCM
 - Herramientas de PLM
- 3. IaaS (Infrastructure as a Service)**
 - Servidores
 - Almacenamiento
 - Redes
 - Seguridad
 - Soporte técnico
- 4. SaaS (Software as a Service)**
 - Herramientas de Marketing
 - Herramientas de CRM
 - Herramientas de ERP
 - Herramientas de HRM
 - Herramientas de SCM
 - Herramientas de PLM
- 5. SaaS (Software as a Service)**
 - Herramientas de Marketing
 - Herramientas de CRM
 - Herramientas de ERP
 - Herramientas de HRM
 - Herramientas de SCM
 - Herramientas de PLM



El servicio de New Access garantiza la seguridad de los datos de la empresa de forma segura y con garantías de privacidad.

El servicio de New Access garantiza la seguridad de los datos de la empresa de forma segura y con garantías de privacidad.

Cuadro 4. Roliza TICs 2015 de Computerworld y Ejemplo de Publicidad en 2015

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

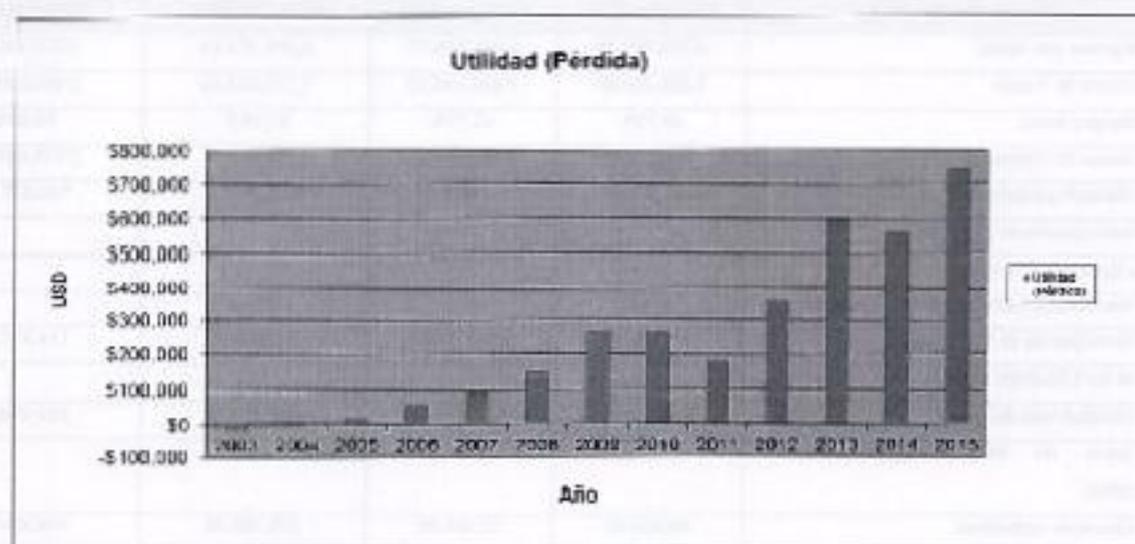
A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2015 en comparación con los periodos inmediatos anteriores:

(Expresados en dólares)	Ejercicio 2012	Ejercicio 2013	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015
Ingresos por ventas	4,250,439.30	5,094,071.73	6,395,213.14	5,925,356.98
Costos de Ventas	2,306,738.00	3,482,164.19	3,878,045.43	3,400,639.26
Margen Bruto	45.73%	42.51%	44.05%	50.49%
Gastos de Operación	1,540,029.26	1,984,250.48	2,254,400.00	2,778,864.98
Utilidad (pérdida) antes de Participación de empleados e Impuesto a la Renta	563,682.04	527,617.06	562,796.74	745,847.74
Participación de empleados e Impuesto a la Renta				
Anticipación pérdida ejercicio anterior				
Participación de Empleados en las Utilidades del año	51,552.31	89,681.26	84,419.52	111,877.16
Utilidad Neta del año	509,129.73	508,935.80	478,377.26	633,970.58
Gastos de deducir impuesto a la renta				
Gastos no deducibles	40,906.89	53,461.00	109,189.10	493,839.32
(-) Incremento impuestos			60,628.49	
(-) Deudas, trabajador con discapacidad	5000.07	875.00	-	38,127

(-) Deducc. COFCV y Rentas en el exterior				42,899.10
Resultado para impuesto	358,976.55	530,510.30	317,987.87	1,051,873.80
Valor a reinvertir y capitalizar	-----	-----	-----	
Utilidad del año (Gravable)	358,976.55	530,510.30	317,987.87	1,051,873.80
Impuesto a la renta causado (15% reinversión + 25% utilidad)	80,724.61	116,734.35	113,939.73	231,412.24
Activo por Impuesto Diferido				67,843.00
Utilidad (pérdida) después de Imp. Renta	228,405.13	391,289.45	364,437.53	470,401.34
(-) C Trib. A. anteriores				80,429.44
(-) Anticipos realizado a renta	18,780.38	29,692.02	-----	
(-) Retenciones en la fuente crédito tributario	73,252.77	102,791.00	196,369.17	122,296.34
Valor a pagar crédito tributario por impuesto a la renta	(13,833.35)	817.99	(80,429.44)	27,386.46

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

Los ingresos totales del ejercicio 2015 se redujeron en USD 469,956 con relación al ejercicio 2014, cifra equivalente a un 7.35% de los ingresos 2014. Los costos y gastos totales se redujeron en un 11.20%, que es superior a la reducción en ingresos, por lo tanto la utilidad antes de participación e impuestos aumento en un 32.52% con relación al año 2014, alcanzando un valor final de USD 745,847.74. 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 como un dividendo a los accionistas la suma total de \$100.000 (cien mil USD) y destinar la diferencia de las utilidades del ejercicio 2015 a la reserva facultativa, de manera que la Junta de Accionistas pueda a futuro destinar recursos a inversiones del giro del negocio en especial a la actualización y expansión de las plataformas de servidores para servicios Data Center y expansión comercial de distribución de las mismas a nivel regional, y de ser el caso cualquier saldo remanente 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:

Considerando los importantes cambios y tendencias tanto en el mercado y sector de las telecomunicaciones y tecnologías de información, como en la situación específica de New Access como operador especializado en atender al sector corporativo ecuatoriano, la Administración recomienda un impulso prioritario y asignación de recursos a la diversificación de fuentes de ingreso que reduzcan la dependencia existente en servicios de conectividad.

Las recomendaciones específicas en este sentido son:

- Priorizar la gestión comercial para la venta de servicios que utilicen las capacidades y recursos técnicos instalados en los Data Centers de Quito y Guayaquil. Durante el año 2015 se realizaron alianzas comerciales con importantes empresas de venta de infraestructura que han resultado en nuevos ingresos, se recomienda fortalecerlas y ampliar el número de aliados.
- Buscar la reducción de costos de venta y gastos operativos mediante renegociaciones con proveedores internacionales y la implementación de herramientas de automatización de procesos internos.

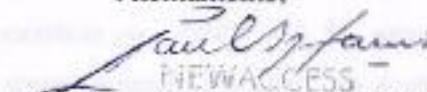
- Una vez que en el 2015 se implementó la nueva estructura operativa, y se establecieron los nuevos procesos macro del giro del negocio, se recomienda obtener certificaciones de calidad ISO 9001 e ISO 27000, como credenciales para clientes y mejoramiento interno continuo.
- Se recomienda continuar y completar con la gestión de salud y seguridad ocupacional que durante el 2015 cumplió con la normativa aplicable.
- Contratar conectividad directa (Capa 2) entre los Data Centers de Quito y Guayaquil para la implementación de esquemas de alta disponibilidad y redundancia geográfica como base de servicios de continuidad de negocio que forman parte fundamental del portafolio actual de servicios de la Compañía.

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 2015. La Presidencia Ejecutiva de forma particular expresa su sincero agradecimiento por el apoyo recibido.

Atentamente,



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