

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016**



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:

Debido a la naturaleza del sector de telecomunicaciones con respecto a la provisión de servicios de conectividad (Internet y Datos), en el cual se requiere permanente inversión en expansión de cobertura de las redes de acceso, y al mismo tiempo los márgenes de ganancia se reducen en el tiempo, y por lo tanto se requieren economías de escala y volúmenes de venta muy altos para alcanzar rentabilidades aceptables, los accionistas y el Directorio de la compañía establecieron como objetivo principal para el 2016 el conseguir una alianza estratégica o venta del negocio de provisión de acceso a Internet y Datos. El hecho de que más del 50% de los ingresos de New Access provenían del negocio de conectividad significaba un factor considerable de riesgo adicional, así como el alto costo de mantener una base instalada de clientes debido a las características mencionadas de la industria.

Este objetivo se cumplió mediante una transacción con la empresa UFINET TELECOM y su empresa local, con quienes se realizó un acuerdo estratégico para la venta de los activos relacionados a las redes de acceso en Quito y Guayaquil, así como la solicitud a la ARCOTEL para el registro de un Contrato de Reventa de Servicios Portadores con BROADBAND COMUNICACIONES S.A. (empresa del grupo New Access), y solicitud a la ARCOTEL para el cambio de control accionario de Broadband.

Debido a los ingresos generados por el mencionado acuerdo, los resultados financieros fueron impactados de forma positiva y extraordinaria, produciendo la mayor utilidad registrada históricamente para la compañía. Los ingresos totales del ejercicio 2016 se redujeron en USD 1,581,160.78 con relación al ejercicio 2015, cifra equivalente a un 26.68% de los ingresos en 2015. Los costos y gastos totales se redujeron en un 35.56%, que es superior al porcentaje de ingresos, por lo tanto la utilidad antes de participación e impuestos se incrementó en un 30.96% con relación al año 2015, alcanzando un valor final de USD 1,035,360.71 .

La estructuración comercial y técnica de la transacción con UFINET implicó esfuerzos y recursos gerenciales y técnicos importantes. Sin embargo y como resultado de la

transacción se tuvo la disponibilidad de recursos y la liquidez necesaria para realizar inversiones en la repotenciación de los recursos de los Data Centers existentes en Quito y Guayaquil para la oferta de servicios de continuidad de negocio.

Con respecto a la estructura interna de la empresa, se incorporó la Gerencia de Plataformas para apoyar el crecimiento comercial y retención de clientes en los servicios de respaldo de información y seguridad informática. La nueva línea de servicios de video vigilancia en nube (Plataforma Eagle Eye Networks) fue implementada exitosamente en el 2016.

Durante el año 2016 se cumplieron todas las obligaciones financieras de la compañía, se mantuvieron vigentes líneas de crédito con instituciones financieras, y 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 BROADBAND COMUNICACIONES S.A.. Se renegoció la conectividad internacional obteniendo una reducción de costos de enlaces internacionales superior al 29% entre enero y diciembre de 2016 como se ilustra a continuación:

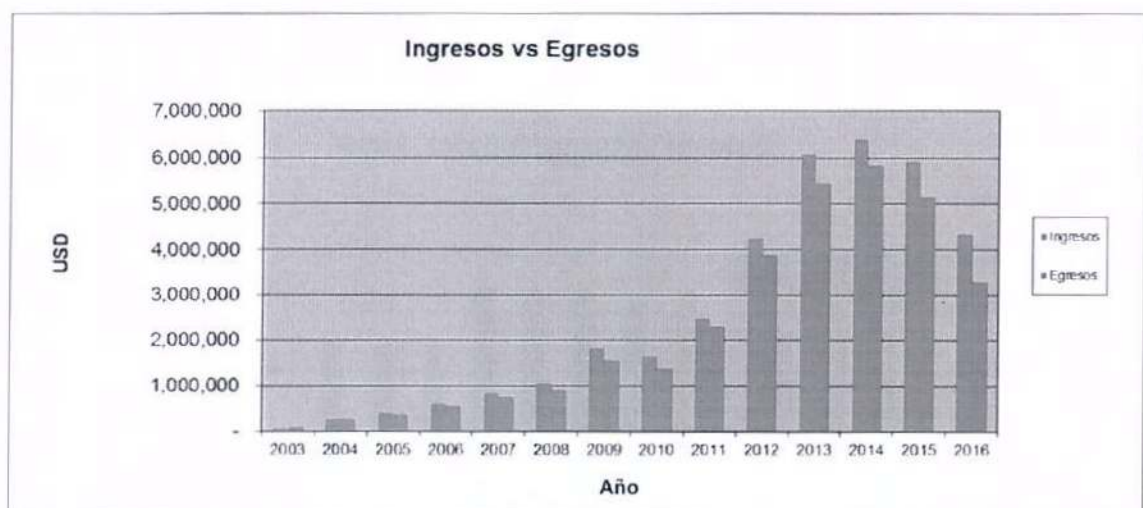


Cuadro 1. Evolución del Costo de Enlaces Internacionales 2016

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 manteniéndose sobre 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.

Un objetivo importante realizado fue la interconexión directa entre los Data Centers de Quito y Guayaquil, lo cual permitió fortalecer los esquemas técnicos de redundancia geográfica para los clientes finales. Esta interconexión además permitirá a futuro compartir inversiones e infraestructura entre los Centros de Datos de las dos ciudades.

El siguiente gráfico ilustra los resultados financieros 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 - 2016

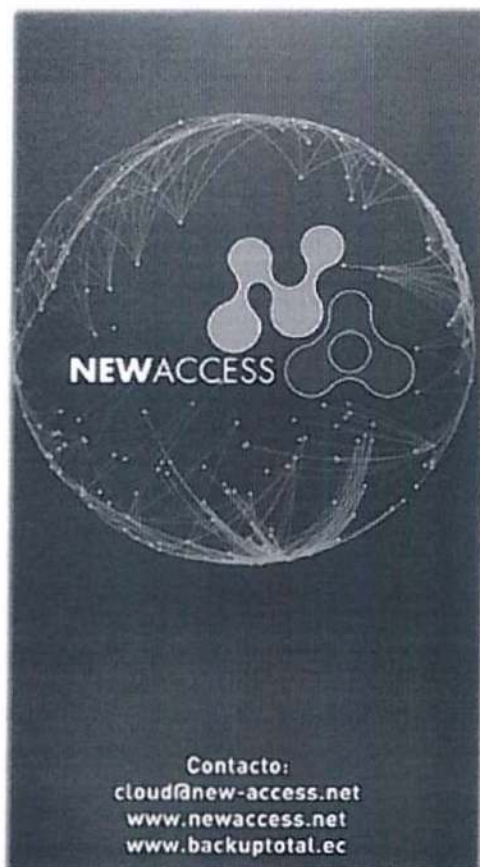
2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:

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 2016.

3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

La disminución de ingresos recurrentes por efectos de la cesión de contratos satelitales efectuada en el 2015 impactó negativamente los ingresos en el ejercicio 2016. Los elevados aranceles y salvaguardias impuestos sobre los elementos tecnológicos que forman parte de las plataformas que comercializa New Access, encareció el costo de la provisión de estos servicios con un impacto negativo en el nivel de nuevas ventas en el ejercicio. Adicionalmente, los márgenes de utilidad en los servicios de conectividad se redujeron como resultado de mayor competencia y las reducciones de costos que los clientes finales buscaron en 2016 para controlar su rentabilidad.

Como resultado de la disminución de ingresos tanto satelitales como de conectividad por las transacciones realizadas en 2015 y 2016, el enfoque comercial de New Access priorizó el crecimiento de los servicios de continuidad de negocio los cuales no dependen de cobertura de redes ni requieren inversiones en infraestructura de telecomunicaciones en planta externa (fibra óptica o radio enlaces). El portafolio de servicios se definió con los siguientes ejes de servicios:



NEW ACCESS S.A.: ASEGURANDO LA CONTINUIDAD DE SU NEGOCIO
Las Soluciones tecnológicas que ofrece NEW ACCESS permiten a las empresas contar con telecomunicaciones confiables, redundantes, optimizadas y seguras, así como un respaldo de información y aplicaciones de misión crítica en Centros de Datos externos(Nube) de clase mundial en Quito y Guayaquil.

El resultado es un aumento en la productividad y una disminución de riesgo de interrupción del negocio.

Soluciones CLOUD:

- **IaaS (Infraestructura Como Servicio)**
Virtualización de Servidores
Alojamiento de Equipos en Data Centers locales
Beneficio: El cliente evita comprar equipos y adecuar su propio Datacenter
- **BAAS (Backup Como Servicio – Local y Nube)**
Respallos automáticos locales y NUBE. Colaboración y sincronización.
Réplicación automática de Máquinas Virtuales
Beneficio: El cliente mitiga riesgo de pérdida de información importante y automatiza sus procesos.
- **SEC AAS (Seguridad Como Servicio – Local y Nube)**
Protección Perimetral, Firewalls, UTM's Wi-Fi y Correo Seguro
Viedo Vigilancia en Nube. Retención de video en nube con acceso desde cualquier lugar o dispositivo. Pago por cámara/mes
Beneficio: El cliente controla uso improductivo de Internet y protege su red.
- **Servicios de Conectividad Gestionados (Internet y Datos)**
Conectividad redundante mediante fibra óptica, medios inalámbricos, y/o satelitales.
Infraestructura especializada para redes de alto desempeño.
Soluciones Complementarias: Wi-Fi de alta densidad y cobertura extendida, VPNs, Voz sobre IP.
Beneficio: La mejor atención al cliente y cumplimiento de acuerdos de calidad de servicio.

Estadísticas del Uptime Institute confirman que más del 60% de las causas de indisponibilidad son resultado de error humano.
Nuestras soluciones permiten automatizar y mejorar procesos para disminuir riesgos de indisponibilidad.

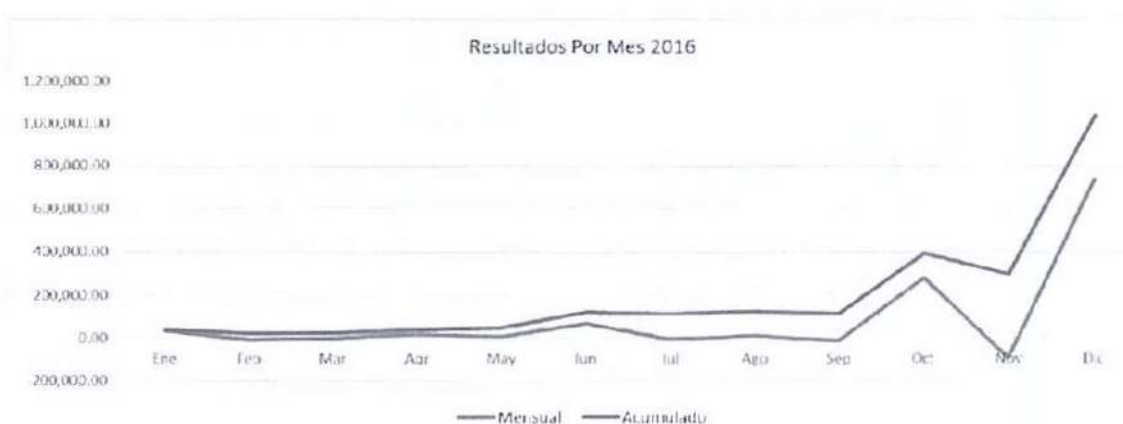
Cuadro 3. Resumen de Portafolio de Servicios 2016

El ejercicio 2016 tuvo como evento principal la escisión del negocio de conectividad y venta de activos relacionados, transacción que deberá ser completada con la autorización de la ARCOTEL para el cambio de control de Broadband Comunicaciones, empresa titular de la Licencia de Permisos Portadores en Ecuador. Los recursos de esta transacción permitieron contar con la liquidez para realizar una repartición de dividendos a los socios de la compañía, y para actualizar la infraestructura necesaria para la provisión de los servicios de continuidad de negocio y soluciones CLOUD mencionadas.

A nivel interno se lograron avances importantes en la implementación del plan de Salud y Seguridad Ocupacional (SSO) 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 2017.

El 2016 implicó la consolidación del nuevo enfoque comercial de la compañía en soluciones CLOUD y representó desafíos importantes en la gestión, negociación, y firma de la transacción con UFINET, y se cumplió con las expectativas de los socios en términos de repartición de dividendos.

A continuación se ilustra la evolución mensual de resultados durante 2016. También se incluye ilustraciones sobre la posición de la compañía según un ranking especializado del sector TICs y de la difusión de los servicios en medios especializados.



Cuadro 4. Resultados 2016 – Por Mes y Acumulado

2

LAS 25 TELCOS CON MÁS UTILIDADES

#	POS. 2015	RAZÓN SOCIAL	2015			
			Total Ingresos	Utilidad ejercicio	Rentabilidad	Impuesto Causado
1	1	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL*	1.540,23	278,50	18,1%	82,59
2	2	CNT EP*	916,50	231,93	25,3%	-
3	3	OTECEL S.A.	680,47	87,66	12,9%	23,02
4	6	TELCONET S.A.*	140,44	19,36	13,8%	1,15
5	8	EMPRESA DE TELEVISION SATELCOM SA	78,03	5,99	7,7%	1,33
6	11	SURAMERICANA DE TELECOMUNICACIONES S.A. SURATEL	55,71	4,66	8,4%	1,32
7	13	MEGADATOS S.A.	40,28	4,06	10,1%	0,62
8	9	TEVECABLE S. A.	67,04	4,04	6,0%	1,11
9	5	HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD.*	142,36	3,51	2,5%	1,84
10	17	LEVEL 3 ECUADOR LVLT S.A.	28,73	3,07	10,7%	0,81
11	19	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES SETEL S.A.	22,84	2,40	10,5%	0,42
12	26	TOTAL TEK S.A.	12,38	1,69	13,7%	0,44
13	14	NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS ECUADOR S.A.	38,37	1,54	4,0%	2,12
14	16	ALPHACELL S.A.	30,95	1,45	4,7%	0,33
15	28	PROCISA ECUADOR S.A.	10,74	1,19	11,1%	0,23
16	49	BT SOLUTIONS LIMITED	3,36	0,98	29,1%	0,22
17	15	PUNTONET S.A.	31,15	0,91	2,9%	0,62
18	18	ZTE CORPORATION	23,25	0,82	3,5%	0,17
19	37	NEW ACCESS S.A.	5,93	0,75	12,6%	0,23

* Véase: "Seguros" (2015) Información expuesta en USD millones. Información proporcionada por la empresa. (*) Sin información





STANDS

1. New Access compartió sus servicios de conectividad con respaldo de información y un nuevo sistema de vigilancia a través de la Nube y el respaldo de Watchguard.

2. La velocidad para los negocios es la idea que compartió Martel con soluciones de conectividad para redes inalámbricas.



Cuadro 5. Raking TICs 2015 de Computerworld y Ejemplo de Publicidad y Presencia en Eventos de la Industria en 2016

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

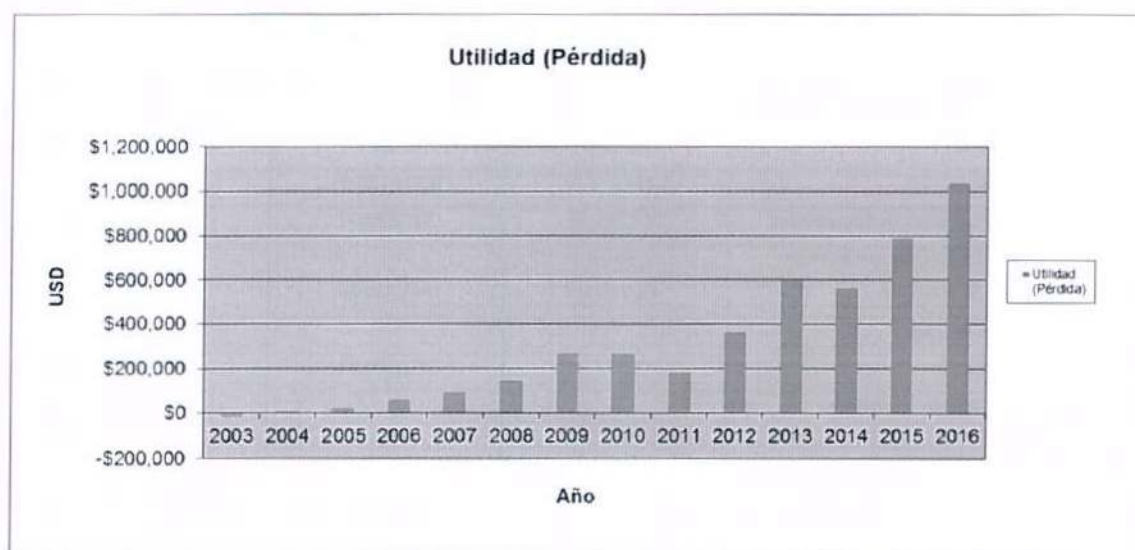
A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2016 en comparación con los periodos inmediatos anteriores:

(Expresados en dólares)	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015	Ejercicio 2016
Ingresos por ventas	6,395,313.14	5,925,356.98	4,344,196.20
Costos de Ventas	3,578,045.45	2,400,639.26	1,231,483.49
Margen Bruto	44.05%	59.49%	71.65 %
Gastos de Operación	2,254,470.91	2,734,122.65	2,077,351.99
Utilidad (pérdida) antes de Impuestos	562,796.78	790,595.07	1,035,360.71
Amortización pérdida ejercicio anterior	-----		
Participación de Empleados en las Utilidades del año	84,419.52	118,589.26	155,304.11
Utilidad Neta del año	478,377.26	672,005.81	880,056.60
(antes de deducir impuesto a la renta)			
Gastos no deducibles	109,189.10	469,224.11	168,440.99
(-) Incremento Empleados	69,658.49		
(-) Deducc. trabajador con discapacidad	-	47,849.76	12,249.00
(-) Deducc. COPCI y Otras		42,809.10	4,455.04
Base neta para impuesto	517,907.87	1,050,571.06	1,031,793.55

Valor a reinvertir y capitalizar	-----		
Utilidad Neta del año (Gravable)	517,907.87	1,050,571.06	1,031,793.55
Impuesto a la renta causado	113,939.73	231,125.63	226,994.59
Reversión Activos Diferidos			67,842.85
Utilidad (pérdida) después de Impuesto a la Renta	364,437.53	440,880.18	585,219.16
(-) Anticipos realizado a renta	-----		
(-) Retenciones en la fuente crédito tributario	194,369.17	205,694.26	65,593.58
Valor a pagar (crédito tributario) por impuesto a la renta	(80,429.44)	25,431.37	161,401.01

Cuadro 6. Resumen de Resultados Financieros y Comparación con Ejercicios Anteriores

Los ingresos totales del ejercicio 2016 se redujeron en USD 1'581,161 con relación al ejercicio 2015, cifra equivalente a un 26.68% de los ingresos 2015. Los costos y gastos totales se redujeron en un 35.56%, que es superior al % de ingresos, por lo tanto la Utilidad Bruta antes de participación e impuestos aumento en un 30.96% con relación al año 2015, alcanzando un valor final de USD 1'035,360.71 . El siguiente gráfico ilustra la variación de las utilidades en relación a ejercicios anteriores (valores antes de participaciones e impuestos):



Cuadro 7. 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 \$548,866.76 (quinientos cuarenta y ocho mil ochocientos sesenta y seis 76/100 USD) y destinar la diferencia de las utilidades del ejercicio 2016 a la reserva facultativa, 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:

Luego de haber negociado exitosamente y capitalizado los beneficios de importantes transacciones en los servicios e infraestructura de conectividad tanto satelital como terrestre en los ejercicios inmediatos anteriores, las recomendaciones específicas para el siguiente ejercicio son:

- Extender la cobertura comercial para incluir los mercados regionales de los países vecinos de Colombia y Perú. Esta expansión cuenta con la autorización y apoyo de varios fabricantes de soluciones y plataformas de respaldo y seguridad con quienes New Access tiene relaciones comerciales y técnicos certificados, y que buscan ampliar su mercado.
- En Ecuador se recomienda la estructuración de un programa de canales e integradores que atiendan a los clientes finales en las capitales de provincia. New Access está en capacidad de apoyar y proveer apoyo técnico y comercial a estos canales autorizados.
- Apoyar la consolidación e ingreso al mercado ecuatoriano de UFINET, de manera que la nueva cobertura y economías de escala permitan a NEW ACCESS continuar con la comercialización exitosa de servicios de Internet y Datos.
- Ajustar la estructura interna de la compañía para atender de forma ágil los servicios CLOUD, personalizando las soluciones para el sector corporativo nacional y regional.

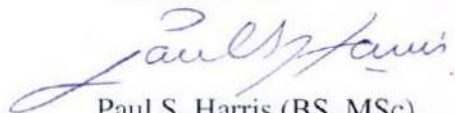
- Finalmente, se recomienda continuar y completar con la gestión de salud y seguridad ocupacional que durante el 2016 cumplió con la normativa aplicable.

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 Acces, así como a sus socios y aliados de negocio, proveedores, accionistas, y clientes que permitieron alcanzar resultados rentables durante el año 2016. La Presidencia Ejecutiva de forma particular expresa su sincero agradecimiento por el apoyo recibido.

Atentamente,



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