

**INFORME DEL PRESIDENTE EJECUTIVO DE NEW ACCESS S. A.
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2017**



CONTENIDO:

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS
2. CUMPLIMIENTO DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO
3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES OCURRIDOS DURANTE EL EJERCICIO
4. SITUACIÓN Y RESULTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO
5. PROPUESTA PARA LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO.
6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.
7. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES DE PROPIEDAD INTELECTUAL.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

El ejercicio 2017 tuvo como su principal objetivo la consolidación de la transición operativa de unidades de negocio hacia la multinacional UFINET TELECOM luego de la transacción realizada en el año 2016. Esto incluyó la solicitud y seguimiento de la autorización de la ARCOTEL para el cambio de control accionario de BROADBAND COMUNICACIONES (empresa del grupo NEW ACCESS) a favor de UFINET, así como la transición física y operativa de los activos y redes de acceso objeto de la mencionada transacción y acuerdos comerciales.

Actividades importantes durante esta transición incluyeron la instalación de nuevo equipamiento de comunicaciones de UFINET, así como la migración de tráfico hacia su nueva infraestructura, la entrega-recepción de nodos de la red de acceso, políticas de interconexión y redundancia, interconexiones nacionales e internacionales, además de aspectos comerciales y legales de traspaso de contratos y facturación.

Luego de haber obtenido ingresos extraordinarios en el año 2016 por la transacción con UFINET, el año 2017 inició luego de una reducción importante de ingresos recurrentes para NEW ACCESS. Situación que, en conjunto con un menor crecimiento en nuevas ventas, ameritó acciones importantes para reducir gastos operativos, incluyendo gastos de personal y de alquiler de oficinas.

Los ingresos totales del ejercicio 2017 se incrementaron en USD 239,111.68 con relación al ejercicio 2016, cifra equivalente a un 5.57% de los ingresos de 2016. Los costos y gastos totales se incrementaron en un 33.89%, que es superior al % de ingresos, por lo tanto la Utilidad Bruta antes de participación e impuestos se redujo en un 89.65% con relación al año 2016 alcanzando un valor final de USD 101,815.98.

El crecimiento de negocios remanentes luego de la transacción, basados en infraestructura propia de la Compañía, y por lo tanto con mejor rentabilidad, provistos desde los centros de datos en Quito y Guayaquil, se convirtió en el principal objetivo comercial durante 2017. Los servicios de respaldo de información, y seguridad

perimetral de redes, apalancados en relaciones maduras con fabricantes como CTERA NETWORKS, y WATCHGUARD TECHNOLOGIES, contribuyeron de forma importante a los ingresos y ganancias en el ejercicio. El objetivo de afianzar la relación con estos fabricantes se logró mediante la calificación de New Access como SILVER PARTNER de WATCHGUARD. De forma similar, con CTERA se realizó una compra de stock a través de un nuevo distribuidor en los Estados Unidos, y se planificó la visita de personal de CTERA a New Access para el primer semestre de 2018 para un entrenamiento certificado de personal técnico y clientes importantes.

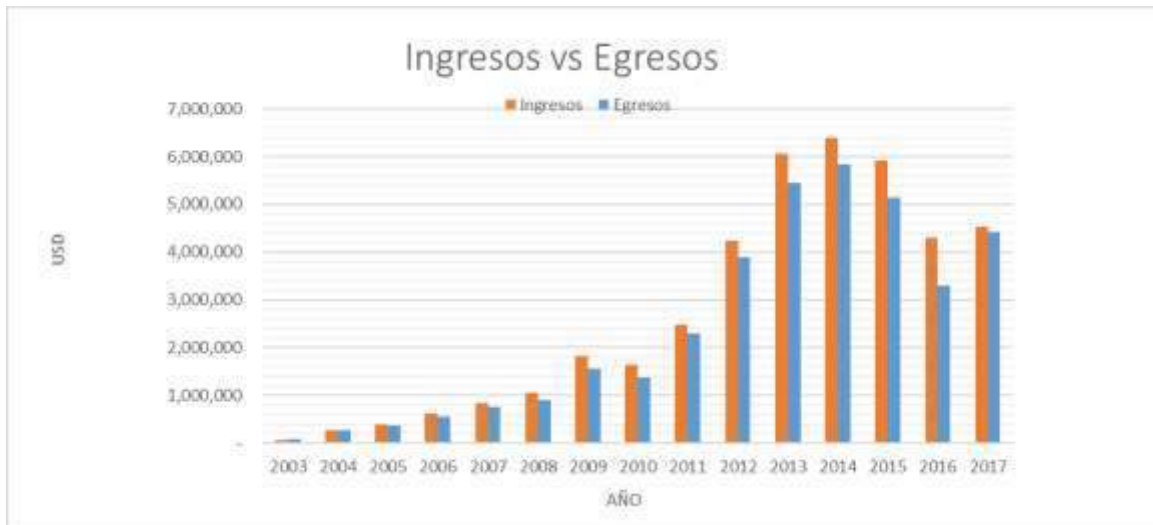
Un objetivo importante que se cumplió en 2017, como consecuencia del crecimiento de soluciones provistas desde los centros de datos y de la redundancia establecida entre los dos sitios, fue el incremento de la capacidad de interconexión entre ellos en un 100%. Esto se realizó sin impactar costos luego de una negociación con el operador TRANSNEXA.

La estructura interna de la Compañía también fue ajustada de acuerdo a los nuevos y menores recursos y la nueva realidad del negocio. Los principales objetivos cumplidos fueron la creación de equipos horizontales incluyendo recursos técnicos de Guayaquil y Quito para atender a los clientes sin importar su ubicación geográfica a nivel nacional.

Durante el año 2017 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, principalmente el convenio de reventa de servicios portadores con la empresa BROADBAND COMUNICACIONES S.A. La relación con UFINET fue ampliada en varios aspectos, incluyendo la contratación de los servicios de salida internacional y transporte local y nacional.

Un objetivo cuyo cumplimiento fue parcial y se difiere para el 2018, debido a la cantidad de recursos invertidos en el cierre de la transacción con UFINET, fue la expansión regional de la venta de soluciones de respaldo y seguridad informática.

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 - 2017

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 2017.

3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

El ejercicio 2017 tuvo como principal evento la finalización y cierre de la transacción de venta del negocio de transporte de datos y activos relacionados, así como la obtención de la autorización del cambio de control accionario de BROADBAND COMUNICACIONES hacia UFINET por parte de la ARCOTEL. La aprobación del cambio de control y cierre de la transacción fueron finalizados en el último trimestre de 2017.

En el aspecto operativo, la finalización de la transacción implicó la asignación de importantes recursos tanto técnicos como administrativos hacia las tareas de entrega-recepción de activos, migración técnica de redes y enlaces, cambios en contratos con proveedores, y actividades de coordinación comercial entre NEW ACCESS y UFINET. Luego de la escisión y venta del negocio de conectividad en el 2016, los ingresos recurrentes en el ejercicio 2017 se redujeron de forma importante, sin embargo, el nivel de gastos operativos tuvo una reducción menor, ya que NEW ACCESS mantuvo la relación comercial y soporte Post Venta con la base instalada de clientes.

El desequilibrio entre ingresos y egresos generó pérdidas operativas que fueron compensadas parcialmente con la disminución de gastos, principalmente en el rubro sueldos y salarios, y con el aumento de ingresos basados en las nuevas líneas de negocio diferentes a los servicios de conectividad.

Las metas comerciales del 2017 se cumplieron en un 50%, situación que, acompañada a la alta deserción de clientes, muchos de ellos por la crisis económica a nivel país, resultó en un crecimiento negativo de los ingresos recurrentes.

En aspectos comerciales se reforzó la gestión de venta de soluciones de Data Center y Continuidad de Negocio, principalmente en lo referente a respaldo de información y seguridad informática. La obtención de la categoría de SILVER PARTNER con WATCHGUARD TECHNOLOGIES, fabricante de equipamiento y software de seguridad de redes, permitió obtener mayores niveles de descuento y rentabilidad en esta línea de negocio, reflejada en mejores resultados comerciales en el segundo semestre de 2017.

El siguiente cuadro presenta información de la categoría mencionada con WATCHGUARD así como el portafolio de servicios base en 2017:

WatchGuardONE Status

WatchGuardONE Silver Partner

WatchGuardONE Achieved Level: **Silver**

Accepted WatchGuardONE Terms and Conditions: **Yes**

Program Level Requirements	Needed	Achieved	Status
Sales Trained Individuals	1	1	
Technically Certified Individuals	1	2	
Technical Competency Certified Individuals	0	0	
Standard NFR Unit	1	3	
Demo Training	0	0	

If you have recently completed a WatchGuardONE accomplishment, it may take up to 3 business days for your partnership status to update.



NEWACCESS

Contacto:
cloud@new-access.net
www.newaccess.net
www.backuptotal.ec

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)**
 Respaldo automático local y NUBE. Colaboración y sincronización.
 Réplica 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 2017 y Nivel Partner WatchGuard

A continuación se ilustra la evolución mensual de resultados durante 2017. También se incluye ilustraciones sobre la posición de la compañía según un ranking especializado del sector TICs:



Cuadro 4. Resultados 2017 – Por Mes y Acumulado

 RANKING TIC TELECOMUNICACIONES				Ingresos Totales			Utilidades			Impuesto Causado		
R/C 2016	R/C 2015	CAMBIO DE POSICIÓN	RAZÓN SOCIAL	2016	2015	Variación Anual	2016	2015	Variación Anual	2016	2015	Variación Anual
26	5P	+	PROCATEL S.A.	8.73	9.04	-3.4%	0.07			0.05		
28	75	1-4	DESCASER ECUADOR S.A.	8.20	12.55	-34.7%	0.37	0.67	-41.2%	0.25	0.48	-48.2%
30	41	1-11	EBTEL CIA. LTDA.	8.16	4.67	76.7%	0.25	0.19	30.3%	0.04	0.01	-55.7%
31	81	-	DIGITALPHONE S.A.	6.87	8.44	-21.2%	0.01	0.00	380.7%	0.00	0.00	331.8%
32	5P	+	DIGITEO S.A.	6.70	10.56	-36.5%	0.10	0.82	-87.8%	0.03	0.16	-84.2%
33	36	1-6	AT&T GLOBAL NETWORK SERVICES ECUADOR CIA. LTDA.	5.40	5.14	5.0%		0.02		0.13	0.06	121.0%
34	40	1-6	CIEMTEL COMPAÑIA DE TELECOMUNICACIONES SATELITALES S.A.	4.75	4.94	-3.8%	0.23	0.32	-28.4%	0.06	0.08	-19.8%
35	5P	-	OFICINA COMERCIAL RAYMOND WELLS CIA. LTDA.	4.57	11.38	-59.1%	0.09	0.15	-43.0%	0.06	0.05	21.8%
36	37	1-1	NEW ACCESS S.A.	4.29	5.93	-27.5%	0.96	0.75	32.0%	0.22	0.23	-6.0%
37	36	1-1	DESTRICELL S.A.	4.18	5.95	-29.7%	0.03	0.03	-14.7%	0.01	0.00	27.8%
38	32	1-6	TELEFONIA MASTER RIMEGA CIA. LTDA.	3.94	9.20	-57.1%		0.17		0.02	0.02	-68.1%
39	43	1-4	HIGH TELECOMMUNICATIONS SOCIEDAD DE TELECOMUNICACIONES CIA. LTDA.	3.89	4.68	-14.9%	0.09	0.03	246.4%	0.02	0.01	-30.1%
40	35	1-5	SERVICIOS COMUNIT DEHER SOCIEDAD ANONIMA	3.43	7.58	-54.7%	0.06	0.03	132.8%	0.01	0.01	85.7%
41	46	1-5	TELECOMUNICACIONES A SU ALCANCE TELALCA S.A.	0.39	3.86	-12.1%				0.02	-	
42	47	1-5	CISCO SYSTEMS ECUADOR S.A.	3.35	3.85	-13.2%	0.24	0.27	-11.7%	0.06	0.10	-34.1%
43	46	1-6	BT SOLUTIONS LIMITED	3.10	3.36	-7.8%		0.96		0.15	0.22	-29.0%



TELECOMUNICACIONES

Ingresos Totales
Utilidad
Impuesto Causado
Rentabilidad
TIE

Ingresos de actividades ordinarias + otros ingresos
Utilidad bruta antes de impuestos y participación a trabajadores
Total del impuesto causado del período
Utilidades / ingresos
Impuestos / ingresos

Los nombres de las empresas han sido escritos igual a su registro en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

MAYOR RENTABILIDAD

en USD millones. *Información proporcionada por las empresas. (1) Sin información.

#	RANK 2016	RAZÓN SOCIAL	2016				
			TOTAL INGRESOS	UTILIDADES	RENTABILIDAD	IMPUESTO CAUSADO	TIE
1	36	NEW ACCESS S.A.	4.29	0.98	22.9%	0.22	5.1%
2	2	ONT EP*	934.56	182.45	19.6%	-	0.0%
3	1	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL	1.446.18	276.86	19.1%	67.90	4.7%
4	6	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES SETEL S.A.	103.04	15.61	15.2%	1.95	1.9%
5	25	SURAMERICANA DE TELECOMUNICACIONES S.A. SURATEL	10.26	1.51	14.7%	0.32	3.1%
6	21	TOTAL TEK S.A.	11.77	1.67	14.2%	0.33	2.8%
7	12	LEVEL 3 ECUADOR E.L.U.T. S.A.	28.39	3.74	13.2%	1.25	4.4%
8	17	EECOL INDUSTRIAL ELECTRO ECUADOR LIMITADA*	14.40	1.80	12.5%	0.34	2.4%
9	18	ZTE CORPORATION	15.55	1.78	11.5%	0.74	4.8%
10	24	PROCESA ECUADOR S.A.	10.81	1.22	11.3%	0.27	2.5%

Cuadro 5. Raking TICs 2017 de Computerworld

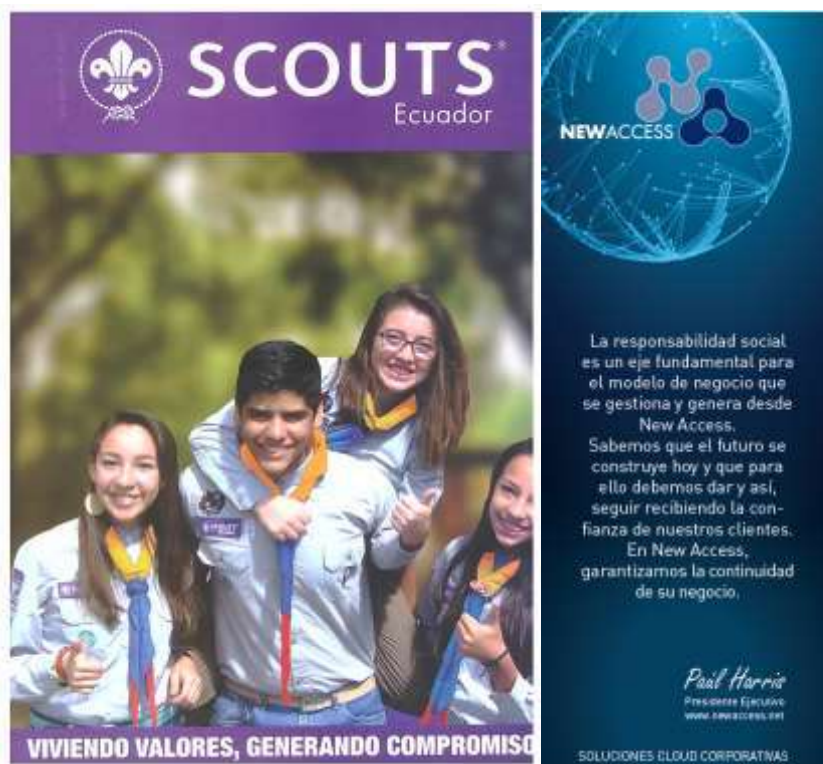


Nosotros nos encargamos
de proteger su
información,
usted de su negocio.

Email: cloud@newaccess.net
Telf.: +593 24 010 500

**Wi-Fi is easy.
Secure Wi-Fi is the challenge.**

Email: cloud@newaccess.net
Telf.: +593 24 010 500



Cuadro 6. Ejemplos de Publicidad en Facturas Electrónicas, y Publicación Scouts Ecuador.

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

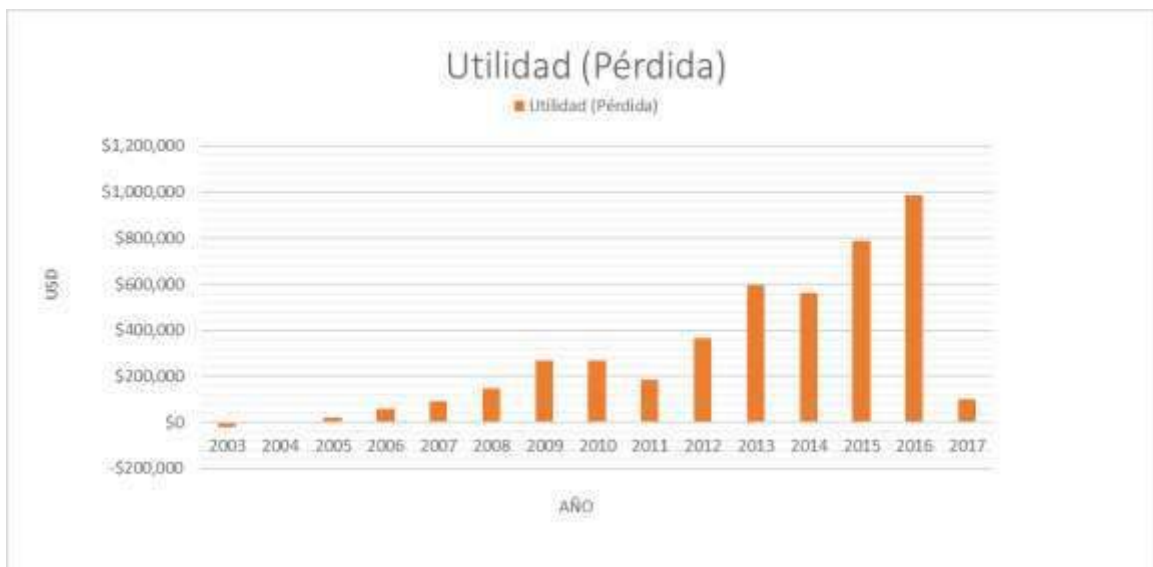
A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio 2017 en comparación con los periodos inmediatos anteriores:

(Expresados en dólares)	Ejercicio 2015	Ejercicio 2016	Ejercicio 2017
Ingresos por ventas	5,925,356.98	4,293,032.70	4,532,144.38
Costos de Ventas	2,400,639.26	1,231,483.49	3,500,596.63
Margen Bruto	59.49%	71.31%	22.76%
Gastos de Operación	2,734,122.65	2,077,351.99	929,731.77
Utilidad (pérdida) antes de Impuestos	790,595.07	984,197.22	101,815.98
Amortización pérdida ejercicio anterior			
Participación de Empleados	118,589.26	147,629.58	15,272.40
en las Utilidades del año			
Utilidad Neta del año	672,005.81	836,567.64	86,543.58
(antes de deducir impuesto a la renta)			
Gastos no deducibles	469,224.11	168,440.99	23,816.63
(-) Incremento Empleados			
(-) Deducc. trabajador con discapacidad	47,849.76	12,249.00	12,249.00
(-) Deducc. COPCI y Otras	42,809.10	4,455.04	
Base neta para impuesto	1,050,571.06	988,304.59	98,111.21

Valor a reinvertir y capitalizar			
Utilidad Neta del año (Gravable)	1,050,571.06	988,304.59	98,111.21
Impuesto a la renta causado	231,125.63	217,427.01	34,640.67
Reversión Activos Diferidos		33,921.43	33,921.43
Movimiento Actualrial			5,995.00
Utilidad (pérdida) después de Impuesto a la Renta	440,880.18	585,219.20	23,976.48
(-) Anticipos realizado a renta			
(-) Retenciones en la fuente crédito tributario	205,694.26	65,593.58	99,622.00
Valor a pagar (crédito tributario) por impuesto a la renta	25,431.37	151,833.43	(64,981.33)

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

Los ingresos totales del ejercicio 2017 se incrementaron en USD 239,111.68 con relación al ejercicio 2016, cifra equivalente a un 5.57% de los ingresos de 2016. Los costos y gastos totales se incrementaron en un 33.89%, que es superior al % de ingresos, por lo tanto la Utilidad Bruta antes de participación e impuestos se redujo en un 89.65% con relación al año 2016 alcanzando un valor final de USD 101,815.98. 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 destinar las utilidades del ejercicio 2017 a la reserva facultativa.

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

Tomando en cuenta la situación actual de la Compañía, su entorno a nivel sector y país, y los recursos disponibles, se presentan las siguientes recomendaciones para el ejercicio 2018:

- Considerando la capacidad técnica instalada en los Data Centers de New Access, se recomienda realizar alianzas estratégicas con proveedores de soluciones de software corporativo quienes requieren de ambientes redundantes con alta disponibilidad y conectividad para conectar de forma directa a sus clientes dentro de Ecuador. En este sentido se han adelantado gestiones con proveedores de software para servicios de Comunicaciones Unificadas (UC) y Monitoreo de sensores para todo tipo de dispositivos (IoT).
- Tendencias a nivel internacional sobre los beneficios de obtener información valiosa para la toma de decisiones gerenciales y operativas de forma digital, automática, y segura, hacen de la infraestructura existente de Nube local de New Access un componente fundamental para la prestación de servicios relacionados. La capacidad establecida de almacenar grandes volúmenes de información de forma segura puede ser combinada con software que permita a los clientes filtrar y obtener información valiosa para su negocio de forma rápida y automática, a la vez que se mitigan riesgos de continuidad de negocio al funcionar en ambientes protegidos y redundantes. En este sentido se recomienda explorar la provisión de servicios de Nube Local como componente importante de Transformación Digital y Continuidad de negocio, y buscar nuevas soluciones y herramientas de forma directa y mediante alianzas comerciales. En una segunda etapa esta información podrá servir para la automatización de procesos de negocio y/o industriales,

permitiendo a New Access estar presente en segmentos de inteligencia artificial, Internet de las Cosas, y Big Data.

- Se recomienda mantener y fortalecer las relaciones existentes con fabricantes de sistemas de seguridad y respaldo. Obtener la categoría de GOLD PARTNER con el fabricante WATCHGUARD para obtener mayores descuentos y recursos para mercadeo, y la ampliación de la zona geográfica de comercialización de estas soluciones a nivel regional.
- Al haber desarrollado de forma exitosa la provisión de servicios de seguridad perimetral de redes, la integración de otras soluciones de seguridad informática es natural. Se recomienda evaluar la provisión de sistemas de Antivirus, de Software para capacitación a usuarios en buenas prácticas de seguridad, y software para acelerar y validar el cumplimiento de normativas de seguridad y calidad.
- En lo relacionado a la evolución de la infraestructura interna de los Data Centers en Quito y Guayaquil, al estar cerca del ciclo de renovación tecnológica, se recomienda la implementación de sistemas de almacenamiento con tecnología basada en objetos y discos de estado sólido. De igual forma, se recomienda ampliar las soluciones de réplica automática de servidores y bases de datos entre sitios de cliente y los Data Centers, así como entre los dos Data Centers en cada ciudad.
- Se recomienda también continuar con el proceso de optimización de recursos y asignación de funciones internas considerando la menor carga operativa de la situación actual de NEW ACCESS. Esto deberá ser acompañado del uso de herramientas tecnológicas que permitan automatizar procesos de altas, facturación, cobranza, y control de calidad y mesa de ayuda.
- Finalmente, se recomienda continuar y completar con la gestión de salud y seguridad ocupacional que durante el 2017 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 2017. 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.