

## **1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:**

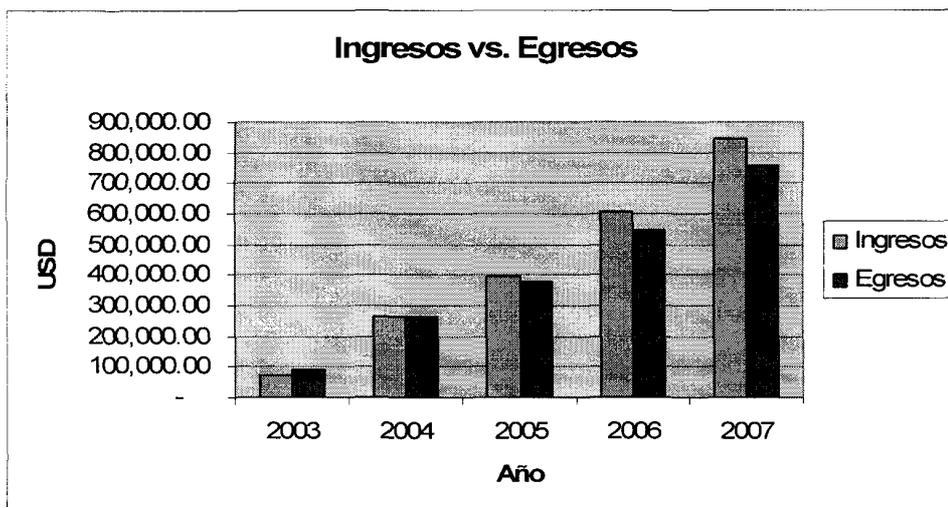
El incremento en los ingresos y utilidades obtenidos durante el ejercicio 2007 demuestran el cumplimiento de los objetivos comerciales y estratégicos establecidos para ese periodo.

El resultado financiero es positivo principalmente gracias a un incremento constante de ingresos y número de clientes. Los volúmenes alcanzados a su vez permitieron renegociaciones con proveedores y reducciones importantes en los costos de operación, así como mayores eficiencias en la gestión administrativa, lo cual contribuyó también a los resultados positivos del ejercicio.

Una gestión comercial enfocada y especializada en grupos de clientes corporativos, así como un inicio exitoso en la venta de equipos y soluciones de telecomunicaciones constituyen logros importantes durante este ejercicio. La certificación del personal en las tecnologías inalámbricas y para transmisión de datos sobre líneas eléctricas (PLC) fueron pasos importantes que contribuyeron a formalizar la relación con los fabricantes e iniciar actividades con miras a la venta y distribución de estas soluciones a nivel nacional. Adicionalmente, se gestionó con éxito la solicitud de permisos Portadores Regionales ante los entes reguladores del sector, esperando su adjudicación final a principios del año 2008.

Durante el año 2007 se mantuvo e incrementó la presencia de New Access en sectores estratégicos de clientes corporativos como florícolas, hoteles, multinacionales e instituciones educativas, incorporando nuevos sectores geográficos gracias a la ampliación de cobertura a través de empresas portadoras.

El siguiente gráfico ilustra el crecimiento histórico de ingresos vs. egresos hasta el año 2007:



## 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 2007.

## 3. INFORMACIÓN DE EVENTOS RELEVANTES DURANTE EL EJERCICIO.

Los recursos disponibles mediante la renovación de créditos bancarios permitieron cumplir con los objetivos previstos en cuanto a compras de equipos de comunicaciones y capacitación del recurso humano. El ingreso al mercado de nuevos operadores y proveedores de enlaces internacionales resultó en una reducción importante en los precios de este rubro que constituye uno de los gastos recurrentes más importantes.

Estos eventos afectaron de forma positiva la rentabilidad del ejercicio y permitieron un crecimiento positivo de la empresa en cumplimiento de todos sus pasivos operacionales. El resultado final es una utilidad mayor a la de ejercicios anteriores. Sin embargo, y aún con mayor rapidez e impacto que en años anteriores, es importante mencionar que las tendencias de reducción de precios por servicio de acceso a Internet, así como un mayor número de competidores en el segmento, continúan.

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

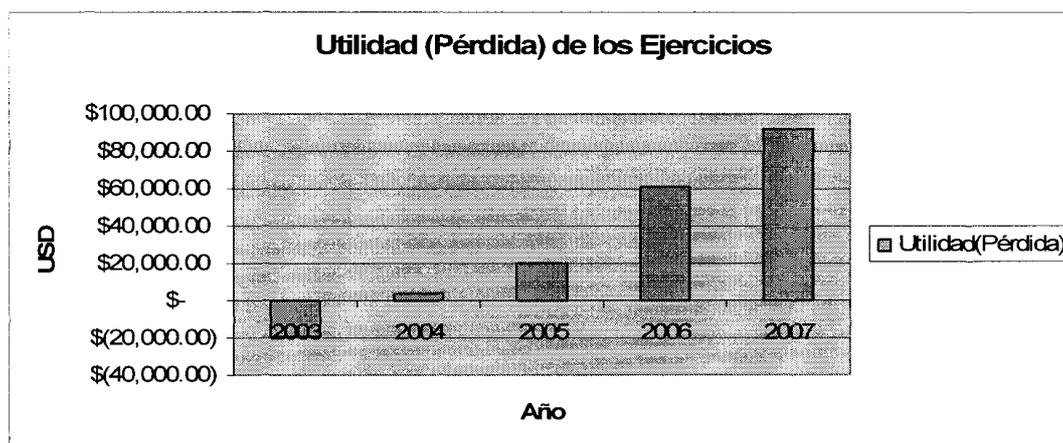
Con relación al ejercicio anterior es importante notar una reducción en el margen bruto, sin embargo y como resultado de un mayor volumen de transacciones la utilidad es mayor. A continuación constan las cifras de cierre del ejercicio:

(Expresados en dólares )	<b>2007</b>
Ingresos por ventas	847,696.27
Costos de Ventas	396,640.67
Margen Bruto	53.21%
Gastos de Operación	358,837.23
Utilidad (pérdida) antes de Participación de Empleados e Impuesto a la Renta	92,218.37
Amortización pérdida ejercicio anterior	-----
Participación de Empleados en las Utilidades del año	13,832.76
Utilidad Neta del año (antes de deducir impuesto a la renta )	78,385.61

Valor a reinvertir y capitalizar	75,000.00
Utilidad Neta del año (Gravable)	3,385.61
Impuesto a la renta causado (15% reinversión + 25% utilidad)	12,096.40
Utilidad (pérdida) después de Impuesto a la Renta	66,289.21
(-) Anticipos realizado a renta	-----
(-) Retenciones en la fuente crédito tributario.	10,156.55
Valor a pagar por impuesto a la renta	1,939.85

Con relación al ejercicio 2006, los ingresos se incrementaron en un 140%. Los egresos se incrementaron en un porcentaje menor pero similar, 138%, sin embargo estos gastos incluyeron inversiones en capacitación y certificación del recurso humano en nuevas tecnologías, así como la compra de un inventario inicial de equipos y sistemas para su futura venta y comercialización.

El siguiente gráfico ilustra el incremento de las utilidades del año 2007 en relación a ejercicios anteriores (valores antes de participaciones e impuestos):



## **5. PROPUESTA PARA LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES DEL EJERCICIO**

Se recomienda a la Junta General destinar las utilidades a la cuenta Aportes para Futuras Capitalizaciones, y a invertir en la actualización de la infraestructura de comunicaciones.

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

La tendencia del sector de las telecomunicaciones, tanto a nivel nacional como internacional, en la cual el servicio a Internet ha pasado a ser un servicio universal enfocado en economías de escala y volumen con márgenes cada vez menores, presenta oportunidades y riesgos para New Access. Considerando que en Ecuador los indicadores de cobertura de Internet en sectores fuera de las principales ciudades son de los menores en la región, y que el crecimiento del segmento de servicios complementarios de telecomunicaciones e informática es de gran crecimiento en Ecuador, las recomendaciones más importantes para el siguiente ejercicio son:

- Con relación a los acuerdos y conectividad a través de empresas portadoras, ampliar y extender geográficamente la cobertura de acuerdos existentes, u obtener nuevos acuerdos que permitan cubrir zonas fuera de las zonas urbanas con una variedad de tecnologías, precio y calidad de servicio.
- Afianzar la relación comercial con los fabricantes de tecnologías inalámbricas y PLC para su venta y comercialización a nivel nacional, tanto para los segmentos de venta al por menor a través de cadenas de almacenes especializados, como a través de integradores y empresas especializadas en la prestación de servicio de conectividad. De igual manera se recomienda ofrecer la gama de productos relacionada con infraestructura de telecomunicaciones a los mayores portadores y operadores del país.

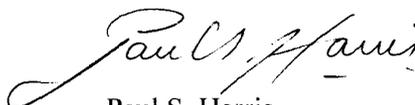
- Renovar las líneas de crédito con las instituciones financieras, que permitirán contar con un mayor capital de trabajo necesario para la adquisición de equipos e infraestructura fundamental para la continuidad del negocio.
- Analizar la inversión en nuevos nodos de acceso a nivel nacional aprovechando la conectividad disponible de fibra óptica proporcionada por las empresas portadoras.
- Evitar la pérdida y rotación de la base existente de clientes enfocando la gestión comercial hacia incrementar la fidelidad de los mismos mediante la provisión de servicios complementarios de seguridad y mantenimiento de su infraestructura interna. Esta actividad implica inversión en herramientas de monitoreo de calidad de servicio y recurso humano en el área de servicio al cliente.
- 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 de la marca ya registrada de la empresa en cumplimiento de los requisitos legales correspondientes, por lo que no se están afectando derechos de terceros.

Quiero agradecer de manera muy especial el apoyo de los accionistas, así como su aporte y contacto permanente con la Presidencia Ejecutiva. Agradezco también a nuestros proveedores y socios de negocio que han contribuido a la conformación de la base actual de clientes y a conseguir una capacidad de provisión de soluciones integrales gracias a las fortalezas de cada uno.

Atentamente,



Paul S. Harris  
Presidente Ejecutivo  
New Access S.A.