

Quito, 4 de enero de 2005

**CARTA A LOS ACCIONISTAS
de Maximus Results**

**A: Luis Santiago Medina Cisneros
Galo Michel Cisneros Hinostroza**

Gestión durante el 2004

Como es de su conocimiento, la empresa empezó a operar como tal, a partir de abril del 2004, después de lo cual se procedió con la ejecución del Plan de Desarrollo a fin de alcanzar las metas propuestas.

Así, a inicios de julio, se logró cerrar la negociación con Andinatel S.A. quien aceptó suscribirse al Servicio Corporativo de Telecomunicaciones durante un año calendario, lo cual demandó la ejecución de actividades que conlleven a alcanzar la mejor satisfacción por parte de quien se habría convertido en nuestro primer Cliente.

Fruto de ello, se deriva la segunda contratación. Pues, a fines de agosto, se nos llamó a concursar para la realización de un Estudio de Demanda de Terminales Públicos a nivel de la región que Andinatel cubre. El resultado del análisis de varias ofertas nos favoreció, por lo cual inmediatamente se aplicó el Plan del Estudio presentado a dicho Cliente. El mismo, empezó a inicios de septiembre y se lo culminó el 5 de noviembre, fecha en la que nos presentamos ante Andinatel para la presentación de resultados finales.

Ambas han sido las actividades comerciales que han generado ingresos y egresos para la empresa. Mientras los primeros ascienden a \$36.966,66, incluido impuestos de ley, los segundos ascendieron a \$30.821,88, generándose una utilidad neta de \$6.144,78.

En términos del Balance General, expreso que el total de Activos asciende a \$11.775,13, el Pasivo Corriente asciende a \$5.230,35 dentro de lo cual se incluye los gastos de pre - operación. A la vez, el Patrimonio Neto, asciende a 6.544,78, el cual se forma de los \$400 del Capital Suscrito y \$6.144,78 de la utilidad del ejercicio.

Perspectivas para el 2005

A finales del 2004, se empezó a elaborar el Plan de Expansión para el 2005, el cual se sustenta en dos fuerte bases, las cuales son nuestro potencial actual.

La primera, se basa en lograr la renovación de nuestros servicios anuales y expandir los mismos a nuevos servicios, lo cual acrecentará nuestros ingresos a más de \$30 mil anuales. Esto, a parte de la posibilidad de ser tomados en cuenta para estudios como el del año anterior.



MAXIMUS RESULTS
FIRMA AUTORIZADA

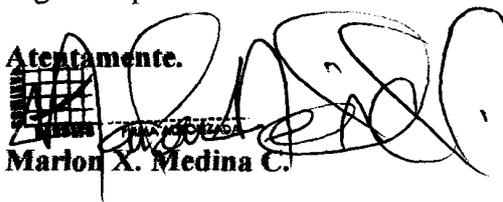
En base de dichos estudios, se procurará atraer a nuevos Clientes, a fin de expandir los servicios a todas las empresas que tienen que ver con el sector de las Telecomunicaciones.

La segunda base, es la iniciación de nuevos negocios, como son los Servicios Ambientales a las Petroleras, los Estudios Continuos de la Atención de las Entidades del Sector Público, y los Negocios de nuevo Negocio: Mobile Messenger, el cual estamos a punto de lanzarlo al mercado.

Todo esto, con lo que ello conlleva: Adquisición de Nuevos Computadores, Equipos, Muebles y Personal.

Dios bendice nuestra empresa por lo cual no nos detendremos hasta generar los negocios que el nos ha señalado.

Atentamente.


Marlon X. Medina C.

Gerente General
MAXIMUS RESULTS

Recibido
Michel Cisneros H.
04-01-05.

Recibido
Saul Figueroa
04-01-05