

Quito, 18 de febrero del 2011



Señores Socios
MAGEFI SISTEMAS ASESORIA Y NEGOCIOS, MAGEFI Cia. Ltda.
Quito.

De mi consideración:

Aprovecho la oportunidad de esta Junta General de Socios, para, conforme a lo establecido en el artículo décimo primero del Estatuto de nuestra Compañía, poner a su consideración el informe del ejercicio económico del año 2010.

1. Es oportuno iniciar recordando que el ejercicio económico del año 2008 cerró con un pérdida neta de USD 600,00, y que una de las metas de esta gerencia, al finalizar el ejercicio económico 2009, era lograr rendimiento suficiente para que la empresa genere utilidades para sus socios.
2. Enfocados en este fin, durante el primer trimestre, y parte del segundo trimestre del 2010, la empresa continuó su política de gasto mínimo y contrato puntal externo, lo que permitió disponer de recursos financieros suficientes para invertir en la renovación de algunos equipos de computación y el desarrollo de productos adicionales para aerolíneas y empresas de proceso de datos.
3. Este esfuerzo, nos permitió en el tercer trimestre del 2010 poner en competencia dos productos:
 - a. La integración aeroportuaria mejorada
 - b. La integración de bases de datos a sistemas WEB
4. La disponibilidad de estos dos productos nos ha permitido, como es de su conocimiento, competir con mayor eficiencia técnica y financiera, especialmente en el mercado local, ya que la lenta recuperación del mercado internacional no ha favorecido el desarrollo de negocios, por lo que esperamos un resultado de este último para el segundo trimestre del 2011.
5. El cuarto trimestre fue tal vez el de más arduo trabajo, tanto ejecutivos como técnicos realizaron un gran esfuerzo para planificar y cumplir a



cabalidad con las exigencias de los clientes, prácticamente se cosechó todo lo sembrado durante los trimestres anteriores, y el resultado se vio reflejado en el balance de resultados, en el que hemos logrado una utilidad mayor a la tasa pasiva de interés.

6. Queda como tarea pendiente encontrar un socio estratégico, que nos permita acceder a canales de distribución de hardware con precios e inventarios preferenciales.
7. Es un gran desafío estructurar las estrategias de Marketing y Ventas necesarias para acceder a los negocios con el Estado Ecuatoriano, específicamente en el área de provisión de hardware, y asesoría.

Con el agradecimiento de siempre



Maximiliano Witt Ortega
GERENTE GENERAL
MAGEFI Cia. Ltda.

