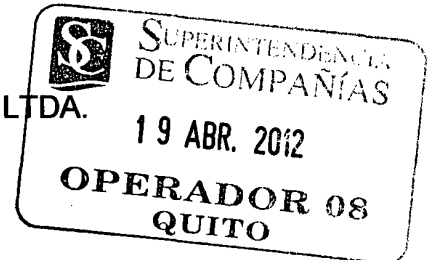


Quito, marzo 14, 2012

Señores Socios
MAGEFI SISTEMAS ASESORIA Y NEGOCIOS, MAGEFI CIA. LTDA.
Quito.



De mi consideración:

En mi calidad de Gerente General, Representante Legal de la Compañía, pongo a su consideración el informe del ejercicio económico del año 2011.

1. Durante el ejercicio económico del año 2011, tomé la decisión de acercarnos como socios de negocios a las empresas públicas, generando productos de servicios de mantenimiento de software y hardware, con la finalidad de abrir nuevos mercados, ya que la mayor parte de nuestros clientes de la empresa privada, decidieron mantener sus plataformas y no realizar inversiones de actualización en sus sistemas.
2. Estamos muy conscientes del desafío que representa incursionar en el mercado de empresas del estado, que implica la reducción de nuestros márgenes, enfrentar una mayor competencia, y ajustarnos a un tiempo de retorno de inversión mayor, sin embargo, actualmente es el nicho de mercado que abarca el 80% del proceso de negocios.
3. La decisión anterior no quiere decir de manera alguna que he dejado de esforzarme por lograr resultados comerciales con empresas privadas, sino más bien, que estamos haciendo un gran esfuerzo por diversificar nuestra gama de productos para alcanzar otro tipo de clientes y establecer otro tipo de negocios. Por ejemplo, estamos concluyendo el desarrollo de un sistema de administración de registro clínico orientado a medianas y pequeñas empresas de servicio médico.
4. Aunque cerramos este año sin pérdidas y ganancias, en los balances se reflejó una pérdida de USD 1.436,82, producto de la depreciación de los equipos en general, por lo que, poco a poco estamos renovando los equipos de producción, para evitar que en el ejercicio económico vigente, este resultado perjudique nuestros balances nuevamente.

5. Parte del proyecto de este año fue la comercialización de hardware especializado, intención que queda en agenda, ya que se logró contactos importantes con empresas mayoristas nacionales, faltando por definir nuestra función como distribuidor, ya que los proveedores, para certificar como socios de negocios a una empresa, nos están exigiendo exclusividad de distribución, lo que no es posible, ya que interferiría con el servicio de mantenimiento que es abierto a todas las marcas. Sin embargo, esperamos poder plantear una asociación basada en volumen, para luego, si es ventajosa, aceptar una sociedad de marca exclusiva.
6. El trimestre final del ejercicio económico 2011, nos ha servido especialmente para realizar acercamientos importantes con la empresa pública, analizando, especialmente, la posibilidad de incursionar en el mercado de servicios complementarios y desarrollo de sistemas de bajo costo, que llenen las necesidades que actualmente las empresas del estado deben cumplir bajo las nuevas políticas de administración y gestión de calidad que ya están vigentes.
7. Mantenemos nuestra relación de negocios con eMediasys Cia. Ltda. y miramos con optimismo la posibilidad de profundizarla, incluyendo a sus asociados, con la oportunidad de establecer una relación estratégica que nos permita desarrollarnos mutuamente.

Finalmente agradezco a los Socios de MAGEFI Cia. Ltda. por su apoyo, y ratifico mi compromiso para con los intereses de la Compañía.

Atentamente,



Maximiliano Witt
GERENTE GENERAL

