INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA LOGICIEL CIA. LTDA. SOBRE LOS RESULTADOS DEL AÑO FISCAL 2014

A continuación se presenta un resumen de las principales acciones y de los resultados en el ejercicio fiscal 2014, así como de los objetivos principales formulados para el próximo año, para la Compañía Logiciel.

1. Cumplimiento de las metas y objetivos formulados para el año 2014.-

En cuanto a los objetivos financieros y al incremento del catálogo de clientes establecidos para el año 2014, se cumplieron satisfactoriamente, inclusive se superaron las expectativas. Los objetivos formulados para el desarrollo de nuevas aplicaciones que conformarán el core bancario no se cumplió con lo planificado. A continuación un detalle sobre el cumplimiento de los objetivos establecidos para el 2014:

- Se formuló como objetivo incrementar el valor de ingresos en un 32% respecto a los ingresos del 2013.

  Este incremento se proyectó debido a que en el 2013 como parte del contrato con el BIESS se recibió un anticipo de $ 182.495,00, el mismo que se debía registrar contablemente en el ejercicio fiscal 2014, y adicionalmente que de acuerdo al cronograma del proyecto, el valor de la implantación de la solución que es de $252.700,00 debía ingresar en el 2014, aunque en el 2013 ya se realizó un porcentaje del esfuerzo dedicado a dicha implantación; por éstos 2 ingresos, se determinó un incremento del ingreso en un 26%.

  Adicionalmente al ingreso por el proyecto del BIESS, se proyectó un incremento del 6% por proyectos y actividades proyectadas para el año, con lo cual se determinó el incremento del 32%.

  Se logró un incremento en los ingresos del 54% respecto a los ingresos del 2013, con lo cual se superó el objetivo establecido, debido principalmente a los siguientes aspectos:

  - Firma de contrato con el BGR para la cesión de una licencia de uso del sistema LogiFlow, del cual se recibió en este año el 50% de dicho valor ($117.000,00).
  - Firma de contrato con el BGR para la implantación del sistema LogiFlow, del cual se recibió en éste año el 40% del valor total ($50.920,00).
  - Firma de los contratos de implantación y arriendo del sistema LogiFlow con Fideval.
  - Firma de los contratos de implantación y arriendo del sistema LogiScore para Produbanco.
  - Revisión de los precios de arriendo del sistema GAF para el Grupo Pichincha, con un incremento del 4% respecto a los precios del 2013.

- Arriendo de los sistemas GAF y LogiFlow para el BIESS, considerando el número de operaciones gestionadas por el sistema GAF y el número de NIPs creados en el sistema LogiFlow en un mes, desde febrero a diciembre de 2014.

- Atención de nuevos requerimientos para el sistema GAF por parte del Banco Pichincha.

- La asesoría y soporte a Cooprogreso en la explotación del sistema LogiFlow.

- A la par del incremento en los ingresos, los egresos también se incrementaron en un 13% con respecto al 2013, debido principalmente al incremento de sueldos y al pago de comisiones a nuestros distribuidores.

- El objetivo de incrementar con un nuevo cliente nuestro catálogo actual de clientes, fue superado debido a que se firmaron los siguientes contratos:

  - Cesión de una licencia de uso del sistema LogiFlow para el BGR,

  - Arriendo del sistema LogiFlow para Fideval,

  - Arriendo del sistema LogiScore para Produbanco,

  Con lo cual se cumple adicionalmente con el objetivo de diversificar los ingresos para la compañía.

- En cuanto al desarrollo de aplicaciones que formarán parte del Core Bancario LOGICORBA, se continuó con la implementación de modificaciones en el sistema Plataforma de Procesos de Negocio (LogiFlow), conjuntamente con los sistemas genéricos, que integrados brindan la funcionalidad de un BPM, específicamente para responder a las necesidades de Cooprogreso y del BIESS, conjuntamente con un incremento en la confiabilidad y seguridad del sistema.

- No se iniciaron los proyectos de desarrollo de nuevas aplicaciones relacionadas con el core bancario, establecidos tanto para la plataforma iSeries así como para la plataforma .NET, debido a que el personal debió dedicarse a brindar soporte en la explotación del sistema LogiFlow a Cooprogreso y al BIESS, y en el segundo semestre al proyecto de implantación del sistema LogiFlow para el BGR.

- Se aplicó la política de incentivo al rendimiento y calidad en el desarrollo de los productos generados por el personal de Logiciel, reflejada en el pago del bono extraordinario, la misma que forma parte del Plan de Negocio de la empresa.

  Adicionalmente se capacitó al personal de Logiciel, en los siguientes aspectos:

  - Capacitación en la arquitectura MVC, versión 4.0, al personal informático de LOGICIEL que no recibió la capacitación en el año 2013.

  - Capacitación cruzada en las aplicaciones que conforman LOGICORBA, principalmente las desarrolladas en la plataforma Microsoft .NET; de ésta manera el personal de Logiciel conocerá las características de las aplicaciones y su estructura interna. Las capacitaciones realizadas fueron las siguientes:

- Gestor de Parámetros (GP);
- LogiSeg;
- LogiSiEx;
- LogiNotificador;
- Solicitud Dinámica;
- LogiGenDocs;
- LogiFTP;
- LogiScore.

- Capacitación en los flujos de proceso implementados para nuestros clientes: Cooprogreso, BIESS y Fideval:
- Capacitación en Ingeniería de Pruebas de Software, tanto interna así como externamente;
- Seminarios y conferencias sobre avances tecnológicos en Ingeniería de Software, principalmente en la plataforma .NET.

2. Cumplimiento con las disposiciones de la Junta General.-

La Gerencia General dio cabal cumplimiento a las disposiciones establecidas por la Junta General de Logiciel, durante el año 2014, en las siguientes reuniones:

- Junta Ordinaria del 27 de Febrero de 2014.
- Junta Extraordinaria del 15 de Diciembre de 2014.

3. Información sobre aspectos importantes producidos durante el ejercicio en el ámbito administrativo, laboral y legal.-

- Se incrementó los salarios, cuyo impacto global resultó en un incremento del aproximadamente el 12% de los egresos por éste rubro.
- Firmas de contratos para servicios informáticos con el BGR, Fideval y Produbanco.
- Acuerdos con el BIESS sobre el cumplimiento del plazo del contrato para la implementación de la solución integrada de la gestión de préstamos hipotecarios y para el reconocimiento del esfuerzo por la atención de OTs generadas por el BIESS.
- Firma de 2 convenios de comercialización de nuestras aplicaciones y servicios informáticos.
- Se iniciaron las negociaciones para la adquisición de nuevas oficinas para Logiciel, en planos, previo a la construcción del edificio.
- Se incrementó el fondo para cumplir con la responsabilidad legal de la cesantía y jubilación patronal.

- En Diciembre de 2014 se negoció con el Banco Pichincha y TCS el contrato de arrendamiento del sistema GAF para que sea explotado por el Grupo Pichincha con un incremento del 5%, lo cual se facturará durante los años 2015 y 2016.

- Se actualizaron los precios por perfil para desarrollo de aplicaciones, con un incremento del 5%, los cuales se aplicarán en los proyectos para el año 2015.

4. Resultados del ejercicio económico 2014.-

Como lo indica el balance de la compañía para el ejercicio fiscal 2014, el resultado es positivo en un valor de Cuatrocientos treinta y seis mil ciento ochenta y cuatro con 09/100 USD ($436.184,09) = Ingresos ($1'505.543,04) – Egresos ($1'069.358,95). Los ingresos, durante éste ejercicio fiscal se incrementaron en 54% con respecto al ejercicio fiscal del 2013, con lo cual se superó el objetivo establecido de obtener ingresos con un incremento del 32% respecto al obtenido en el año 2013.

La utilidad líquida del ejercicio económico 2014, que se obtiene restando del beneficio los valores de: a) utilidades de empleados ($65.427,61) y b) pago de impuesto a la renta ($82.698,66), es de Doscientos ochenta y ocho mil cincuenta y siete con 82/100 USD ($288.057,82). Debido a que de la utilidad líquida se destina $1.000,00 para conformar la reserva legal y cumplir con la resolución de la Superintendencia de Compañías que debe provisionarse hasta que "alcance por lo menos el 20% del capital de la empresa", queda una utilidad de $287.057,82 a distribuir entre los socios de la compañía.

Este resultado económico va a permitir que Logiciel continúe con el desarrollo de sistemas que conforman el Core Bancario "LOGICORBA", realizando un esfuerzo de inversión con fondos propios y de manera continua, para alcanzar esta meta estratégica en el segundo semestre del año 2019. Como ya disponemos de varias aplicaciones para su comercialización, debemos continuar con los procesos de venta de las mismas, con el objetivo de incrementar nuestro catálogo de clientes y diversificar las fuentes de ingresos, lo cual nos permitirá enfrentar la potencial disminución de ingresos desde nuestros principales clientes, el Banco Pichincha y el BIESS.

5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico 2014.-

Propongo a la Junta General de Socios de Logiciel que las utilidades líquidas generadas durante el ejercicio económico 2014, cuyo valor es $259.252,04, sean repartidas en partes proporcionales al porcentaje de participaciones de cada socio.

6. Cumplimiento de las normas de Propiedad Intelectual.-

La Gerencia General de Logiciel, asegura que nuestra Compañía cumple con las normas sobre Propiedad Intelectual y derechos de propiedad intelectual.

7. Desarrollo tecnológico.-

- Se continuó con la aplicación de los procedimientos, artefactos, plantillas elaboradas por Logiciel para el cumplimiento de calidad de procesos de desarrollo de software y de seguridad de la información, de acuerdo con el modelo IT Mark.

- Se mantuvo la suscripción a revistas técnicas y la adquisición de libros especializados en Informática.

- Se adquirieron los siguientes equipos computacionales:

  - Una impresora SAMSUNG CLX-6260FD MULTIFUNCION
  - Partes de computadores, para armar 3 Desktop's (PC's de escritorio)
  - Partes de computadores para actualizar la configuración de las PC's existentes.
  - Un SWITCH SMART 28P 10/100/1000
  - Dos TELEFONOS IP SIP GXP 1400 LCD
  - Una LAMPARA PARA PROYECTOR EPSON 4TO PISO
  - Un modem ACCES POINT DLINK DAP-1665 WIRELESS AC1200

- Se realizaron las siguientes adquisiciones/renovaciones de licencias de herramientas de software:

  - Renovación de licencia ALTOVA Umodel Enterprise Edition (2 años)
  - Adquisición de licencia de Validator Suite-Medium credits pack (8000 page validations)
  - Renovación de licencia de Visual Studio Ultimate with MSDN
  - Renovación de licencia de Visual Studio Premium with MSDN INTL DBVD
  - Renovación de licencia de Telerik
  - Renovación de licencia de PDesigner
  - Renovación de licencias de Symantec
  - Renovación de licencia de DotNet Ofuscator
  - Renovación de licencias de ReSharper
  - Adquisición de licencia de DrExplain; para elaboración de ayuda en línea
  - Renovación de licencias de LogMeIn
  - Renovación de licencia de Delta for SQL Server
  - Renovación de Hosting y Dominio de Logiciel

8. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.-

En general debemos cumplir con las metas y objetivos establecidos en el Plan estratégico de la Empresa, en lo que respecta al año 2015. A continuación se detallan algunos de los principales objetivos y proyectos para el 2015:

- Ampliar el catálogo de clientes con al menos 1 nuevo cliente; y, realizar ventas de nuestros productos disponibles. El objetivo al finalizar el año 2015, es lograr un incremento de los ingresos en un 44% respecto a los ingresos del 2014; y adicionalmente la modificación del porcentaje de las fuentes de ingresos que en el año 2014 fueron el 50% por el Grupo Pichincha, el 28% por el BIESS y el 22% por otros clientes, al 29%, 49% y 22% respectivamente.

- Mantener y Fortalecer la relación con los clientes principales de LOGICIEL: Grupo Pichincha, BIESS, BGR, Originarsa, Cooprogreso, Fideval, Produbanco; para de esta manera contribuir a alcanzar el objetivo de un incremento en los ingresos de aproximadamente un 44% respecto a los ingresos obtenidos en el año 2014.

- Del esfuerzo actual, del Grupo de Marketing, conformado por los miembros del Directorio, dedicado al marketing y ventas del 12%, se debe llegar al final del año a una dedicación del 14%.

- Al finalizar el año 2015, Logiciel debe disponer de un 50% de la funcionalidad de su Core Bancario (LOGICORBA), en su nueva arquitectura, la cual contempla dos plataformas tecnológicas: IBM iSeries para el proceso transaccional, y Microsoft .NET para el portal e interfaz de usuario. Para lograr este objetivo se deben desarrollar los siguientes proyectos para éste año:

    - Completar la implementación de mejoras de base en el sistema Gestión de Cartera;
    - Actualizar (Mejorar) la funcionalidad de Clientes;
    - Desarrollo del sistema de Cobranzas (iSeries);
    - Especificaciones funcionales y técnicas y diseño del modelo de datos para el sistema de Inversiones (Depósito a plazo fijo);
    - Evaluar el impacto de los cambios propuestos en LogiFlow, GP y LogiSiEx, para la fase 2;
    - Implementación de LogiFlow, Solicitud Dinámica, LosiSeg, LogiNotificador, LogiGenDocs y LogiSiEx, fase 2;
    - Desarrollo, en el sistema LogiFlow, de la presentación gráfica del tracking de un NIP;
    - Desarrollo del sistema de Cobranzas (.NET);
    - Implementación del proceso de Cobranzas en LogiFlow;
    - Definición del Portal y Servicios Financieros para LOGICORBA de acuerdo a la arquitectura establecida para la versión inicial del core bancario;
    - Desarrollo de cubos de información de operaciones de crédito;
    - Implementar la mesa de ayuda para los Clientes de Logiciel, utilizando el Proceso de Atención y Corrección de Errores para las aplicaciones de Logiciel, en el sistema LogiFlow;
    - Elaboración de la ayuda en línea y manual de usuario de las aplicaciones a desarrollar y de las ya desarrolladas que faltan;
    - Elaboración de especificaciones funcionales para el desarrollo de tableros de control de procesos de negocio;
    - Implementación del proceso de Librarian para paso a test.
    - Análisis e implementación del proceso de gestión de ventas integrado con el sistema de Ventas ya desarrollado;

- Continuar con la aplicación de las mejoras de procesos establecidas en la implementación del modelo/técnica ITMark. En el segundo semestre del 2015, solicitar la evaluación de ESI para obtener la extensión del certificado IT Mark por dos años más, hasta el 2017. Los proyectos a presentar para la evaluación son: Cubos de información de cartera; LogiNotificador y LogiGenDocs (Fase 2);

- Cumplir con las capacitaciones establecidas en el Plan Estratégico de la empresa, para el año 2015 y cuyo detalle es el siguiente:

    - Capacitación en la plataforma IBM iSeries y en las nuevas herramientas de desarrollo para dicha plataforma.
    - Concluir la capacitación al personal de LOGICIEL en reglas del negocio del Activo Financiero.

- Continuar la capacitación en la arquitectura MVC, versión 4.0, e incorporar tips de programación.
- Capacitación en las características funcionales y técnicas de LogiFlow y LogiScore (completar para mesa de ayuda).
- Capacitación en Administración de Proyectos.
- Certificación PMP, al menos para un profesional de Logiciel.
- Capacitación en Gestión de Procesos y tecnología BPM.
- Capacitación en técnicas y herramientas para la incorporación de dispositivos móviles como estaciones clientes de nuestras aplicaciones.
- Capacitación en el proceso de venta y en el uso de la herramienta para la gestión de ventas, tanto a nivel interno y externo
- Capacitación en Ingeniería de Pruebas de Software y herramientas (pruebas de stress).
- Capacitación a los canales de distribución en los beneficios de las soluciones de Logiciel, en la propuesta única de venta y en la funcionalidad de las aplicaciones, mediante presentaciones y/o participando en las implementaciones de nuestros productos.
- Capacitación en la funcionalidad y estructura de las aplicaciones desarrolladas y en los flujos de procesos implementados.
- Seminarios y conferencias sobre avances tecnológicos en Ingeniería de Software, principalmente en la plataforma .NET.

- Aplicar la política de incentivo al rendimiento y calidad de los productos generados por el personal de Logiciel, la misma que forma parte del Plan de Negocio de Logiciel.

Espero que las actividades realizadas y las decisiones tomadas satisfagan las expectativas de los Socios, considerando que se ha tratado de cumplir con lo definido en la estrategia de la compañía.

Atentamente,

Víctor Aguilar V.
GERENTE GENERAL
LOGICIEL CIA. LTDA.

Quito, 30 de Enero de 2015