

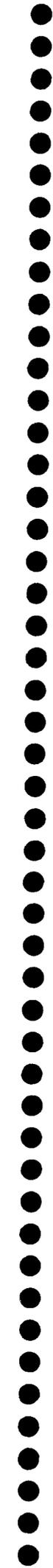
logicstudio

INFORMATION TECHNOLOGY SOLUTIONS



**PRESENTACION DE ESTADOS
FINANCIEROS DE LA
COMPAÑÍA
LOGIC STUDIO S.A.
AÑO 2009**

e



logicstudio

INFORMATION TECHNOLOGY SOLUTIONS

**INFORME GERENCIA
AÑO 2009**

RS

**INFORME ANUAL DEL 2009
GERENCIA GENERAL
LOGIC STUDIO S.A.**

Diciembre 29 del 2009

1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2009

Logic Studio S.A., fue constituida mediante escritura pública el 26 de mayo del 2003 e inscrita en el Registro Mercantil el 11 de junio del 2003. El plan de negocios para el año 2009 comprendía la estrategia de fortalecer y vigorizar nuestras operaciones, tanto en el ámbito nacional como internacional, enfatizando en tres factores fundamentales: Calidad, Productividad e Ingresos.

- ✓ En el 2009, planificamos incrementar en un 15% nuestro volumen de ventas con relación al año 2008.
- ✓ Se planificó para el año 2009 incrementar la utilidad de la empresa a un 10%.
- ✓ La implementación de mejoras en los procesos internos de la compañía fue otra de las metas de la empresa para el año 2009.
- ✓ Consolidar la venta del producto informático TIMPU BPM resultado de la alianza con la empresa Cobus se cuenta como otra meta de la empresa para el año 2009.

Estos conceptos constituyeron los objetivos prioritarios para este periodo. La empresa alentó a sus empleados y socios a contribuir con ideas y con su participación activa a fin de implementar calidad, productividad y lograr el crecimiento de la empresa. De nuestra parte pusimos a disposición de nuestra fuerza laboral instrumentos tecnológicos de punta, infraestructura física acorde con las necesidades y compensaciones de acuerdo al mercado.

Calidad y Productividad

Dentro del objetivo de calidad más importante estuvo el de formalizar a la empresa en cuanto a su metodología de trabajo. Para lograr tal objetivo se llevaron a cabo las siguientes actividades principales:

- ✓ Nos enfocamos en buscar clientes de largo plazo en las líneas de negocio que menos riesgo financiero constituyan para la empresa.

- ✓ Se tomaron medidas de cambio en el área comercial para consolidar la presencia de la compañía en el mercado nacional e iniciar la búsqueda en el mercado internacional.
- ✓ Se inició la estrategia comercial de colocación del producto BPM, aunque esta lamentablemente no pudo consolidarse.
- ✓ Se consolidó nuestra presencia como un proveedor de confianza con clientes importantes en la línea de off-shore de desarrollo.

Ingresos

Consientes de la necesidad de fortalecer el área de ventas de Logic Studio se tomó la decisión de fortalecer el área con la presencia de un vendedor adicional a los ya existentes, sin embargo el fortalecimiento del área no cumplió con la meta propuesta.

- ✓ En términos globales los resultados obtenidos en el año 2009 disminuyeron sin lograr alcanzar la meta de ventas propuesta en el 2008.
- ✓ Las ventas fueron de \$758.526, con lo cual representa un decremento del 6% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2008.

Para el 2010 se proyecta un crecimiento en ventas del 15% con respecto del 2009.

Talento Humano

Durante el año 2009 se cumplió el objetivo de capacitación y actualización al personal de la empresa, mediante cursos especializados y talleres internos de la empresa.

- ✓ Se llevaron a cabo talleres internos, mismos que fueron ejecutados por el mismo personal de la empresa.
- ✓ Se apoyó al personal de la Empresa para la adquisición de material de certificación, así como también el uso de dichas certificaciones como incentivo para incrementos salariales se ha llevado a cabo satisfactoriamente durante este período.
- ✓ Para el año 2010 se tiene un plan de capacitación mejorado trazado para los colaboradores y socios que apalanca la estrategia de adquisición de competencias técnicas de la compañía.
- ✓ Para el año 2010 se planea formalizar el plan de carrera de la compañía.
- ✓ Además se planea cambiar los mecanismos de reclutamiento y selección de personal a fin de contar con el personal calificado de forma oportuna y efectiva.

El año 2009 cierra con un total de 50 colaboradores, incluyendo socios, personal por proyecto, personal en nómina y personal administrativo, lo cual representa un incremento aproximado del 25% con respecto del 2008.

En el 2010 se planifica tener un incremento del 10% en el personal de la compañía.

Activos Fijos

A fin de continuar con las operaciones y solventar las exigencias de nuestros clientes, invertimos tanto en muebles como en equipos especializados.

- ✓ En el 2009 prácticamente no se realizaron adquisiciones de equipos de hardware, al contrario se prefirió, por un tema de costo y disponibilidad, alquilar los equipos necesarios para los proyectos que se desarrollaron.
- ✓ Actualmente Logic Studio tiene una cantidad aproximada de 5 equipos portátiles, dos servidores y ocho estaciones de trabajo.
- ✓ Debido a los cortes de energía que sufrió el país en el año 2009, Logic Studio S.A., se vio obligada a adquirir una planta de energía eléctrica.

En el año 2010, se planifica adquirir al menos diez equipos para estaciones de trabajo a fin de disminuir la cantidad invertida en alquiler de equipos. Así como también se planea comprar un servidor especializado para la preparación de una herramienta de administración de software, control de accesos a la red de la empresa y repositorio de backups.

Los activos fijos a la fecha ascienden a un valor total de USD\$8.538.

Calculamos invertir un mínimo de USD\$8.000 durante el año 2010, en equipos especializados, instalaciones, mobiliario y mejoras a fin de brindar las condiciones óptimas para el trabajo de todo el personal de la compañía.

2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones emitidas por la Junta General y el Directorio.

3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

En el aspecto legal LOGIC STUDIO S.A. inició, a través de la Cámara de Comercio de Quito, una demanda legal contra Intellectcenter Soft, empresa que nos adeuda aproximadamente USD\$13.000. El resultado de esta querrela legal se dará durante el 2010.

4.- SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES.

A continuación se resumen los principales indicadores de la actividad económica de Logic Studio S.A., durante el ejercicio del 2009 y su comparación con el período anterior:

Datos a diciembre del 2009

Concepto	2008	2009
Ingresos	808.973,52	758.526,00
Gastos Costo Directo		
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	769.290,28	681.865,00
Utilidad neta antes de Impuestos	39.683,24	76.661,00
Utilidad Neta	30.341,98	67.361,00
Total Activos	169.623,98	223.018,00
Total Pasivos	130.954,64	155.532,00
Patrimonio Neto	38.669,34	67.486,00
Liquidez		
Índice de Solvencia	1,30	1,43
Índice de Solidez	0,77	0,70
Rentabilidad		
Margen Bruto de Utilidades	4,9%	10,1%
Margen Neto de Utilidades	3,8%	8,9%
Rendimiento Activo Totales		
Retorno sobre Activos	17,89%	30,20%
Rendimiento de Capital		
Retorno sobre el Capital	78,47%	99,81%

En términos generales, Logic Studio S.A. concluyó el año 2009 con una utilidad bruta del 10%, y con una importante disminución en su nivel de endeudamiento. Cabe destacar que a pesar de la disminución en el nivel de ventas se logró un importante incremento en la utilidad debido principalmente a la disminución de los gastos administrativos, provenientes en gran medida de una reducción en los porcentajes de comisión de ventas directas aplicadas a la Gerencia General. Además, durante el año 2009 se pudo cumplir con todos los compromisos de pago adquiridos. Las proyecciones financieras del 2010 son positivas a pesar de la crisis económica mundial y la coyuntura política y económica del país, que con seguridad comprimirá al mercado local.

5.- PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Durante el año 2009, la compañía generó una utilidad neta de USD \$62.030. Los accionistas decidieron destinar un porcentaje importante de esa utilidad como monto de re-inversión para la empresa de aproximadamente el 30%. El valor restante se dividió entre los empleados y accionistas tal como lo estipula la ley de trabajo.

6.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2010

En el 2010, planeamos incrementar en un 15% nuestro volumen de ventas poniendo énfasis en los rubros del producto BPM, desarrollo, consultoría, capacitación y pensamos incluir como línea de negocio el servicio de aseguramiento de calidad.

Es necesario consolidar las ventas del producto BPM en el mercado privado ya que las ventas en el área pública se verán afectadas por el decreto de software libre.

Se plantea también como meta para este año que el porcentaje de rentabilidad de los proyectos del ejercicio supere el 10%.

La implementación de mejores prácticas de desarrollo acompañadas de procesos efectivos de mejora en la organización es otra de las metas de Logic Studio para el año 2010, incluyendo el establecimiento y fortalecimiento de las áreas comerciales y de operaciones.

Apreciamos el apoyo continuo de nuestros accionistas y esperamos que este informe demuestre que perseguimos estrategias diseñadas para recompensarlos en el corto y largo plazo.

El presente informe lo pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy atentamente,



Ruth Camacho D.
Gerente General
LOGIC STUDIO S.A.

