

**INFORME ANUAL DEL AÑO 2012
GERENCIA GENERAL
LOGIC STUDIO S.A.**

18 de abril del 2013

1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012

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 2012 comprendía la estrategia de fortalecer y vigorizar nuestras operaciones, tanto en el ámbito nacional como internacional, enfatizando en tres factores fundamentales: Ingresos, Nuevas Líneas de Negocio, Calidad y Productividad así como en Áreas y Módulos de Soporte.

Ingresos

- ✓ Incrementar en un 37% nuestro volumen de ventas con relación al año 2011, es decir, realizar ventas por un total de \$ 2.000.000,00

Utilidad Proyectos

- ✓ Incrementar la utilidad de los proyectos a un 15%.

Nuevas líneas de negocio

- ✓ Incorporar al menos dos nuevas líneas de negocio.

Calidad y Productividad

- ✓ Implementar mejoras en los procesos internos de la compañía.

✓ **Áreas y Módulos de Soporte**

✓ Talento Humano:

- ✓ Incrementar el 10% en el personal de la compañía.

✓ Activos Fijos:

- ✓ Adquirir equipos en la medida de la necesidad de los proyectos compartiendo aquello con el número de estaciones alquiladas e incrementar activos fijos.

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.

Ingresos

Objetivo:

- ✓ En el 2012, planeamos incrementar en un 30% nuestro volumen de ventas con relación al año 2011, este incremento representa vender \$ 2.000.000,00

Cumplimiento:

- ✓ Las ventas fueron de-\$1.618.387,06 lo cual representa un incremento del 11% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2011 que fueron de \$1.460.771,81
- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2012 se incrementaron, sin embargo la meta de ventas propuesta no fue alcanzada, en gran parte debido a la limitación existente en cuanto al número de recursos comerciales que efectivamente laboraron durante el 2012.

Utilidad Proyectos

Objetivo:

- ✓ Se planificó para el año 2012 incrementar la utilidad de los proyectos a un 15%.

Cumplimiento:

- ✓ En términos absolutos existió crecimiento, en el 2011 la utilidad bruta de proyectos fue 5,04% al cierre del 2012 la utilidad fue 7,45%. Sin embargo, la meta de rentabilidad impuesta para el 2012 no se cumplió, debido principalmente a un proyecto en la línea de Desarrollo de Software, que se llevó a cabo con una entidad del estado y que generó gastos considerablemente mayores a los ingresos obtenidos.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Durante el año 2012 LOGIC STUDIO S.A., incorporó a su departamento un Gerente Comercial a tiempo completo, la estructura del área en mención tuvo también el aporte de un Socio Consultor a tiempo completo y la Presidencia Ejecutiva a medio tiempo.
- ✓ Procuramos buscar clientes de largo plazo en las líneas de negocio que menos riesgo financiero representan, como son off-shore, capacitación y consultoría.

UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO

Línea de Negocio	Objetivo Ingresos 2012	Ingresos 2012	Egresos 2012	Utilidad \$	Utilidad %	% cumplimiento Ingresos 2012
Offshore de Desarrollo	\$ 1.330.000,00	\$ 995.140,47	\$ 775.464,13	\$ 219.676,34	22,07%	74,82%
Desarrollo a medida	\$ 380.000,00	\$ 395.495,38	\$ 568.749,41	(\$ 173.254,03)	-43,81%	104,08%
Capacitación	\$ 100.000,00	\$ 28.245,80	\$ 13.054,00	\$ 15.191,80	53,78%	28,25%
Consultoría	\$ 80.000,00	\$ 93.073,41	\$ 39.986,00	\$ 53.087,41	57,04%	116,34%
Producto BPM- OpénERP	\$ 20.000,00	\$ 5.229,00	\$ 4.343,00	\$ 886,00	16,94%	26,15%
Mantenimiento	\$ 30.000,00	\$ 30.666,64	\$ 32.511,00	(\$ 1.844,36)	-6,01%	102,22%
QA	\$ 60.000,00	\$ 70.536,36	\$ 70.420,23	\$ 116,13	0,16%	117,56%
TOTAL	\$ 2.000.000,00	\$ 1.618.387,06	\$ 1.504.527,77	\$ 113.859,29	7,04%	80,92%

- ✓ Se consolidó nuestra presencia como un proveedor de confianza con clientes importantes en la línea de off-shore de desarrollo. Las operaciones más importantes con clientes como Produbanco, AppCom y Salud crecieron, así como se consolidó también el trabajo con Cotecna y CreditReport.

Objetivos para el nuevo período:

- ✓ Para el 2013 se proyecta un crecimiento en ventas del 11% con respecto del 2012, una meta de rentabilidad por proyecto de al menos el 15% y utilidad del ejercicio 13% mayor a la obtenida en el 2012.

Nuevas Líneas de negocio

Objetivo:

- ✓ Incorporar al menos dos nuevas líneas de negocio.

Cumplimiento:

- ✓ Esta meta no fue cubierta, no se incorporaron nuevas líneas de negocios.

Objetivos para el nuevo período

- ✓ Incorporar al portafolio de productos y servicios las siguientes nuevas líneas de negocio:
 - Servicios en la Nube (Office 365 y Azure)
 - Licencias Microsoft
 - Consultoría y/o Capacitación en herramientas Microsoft para BI
 - Kioskos
 - Cliente Móvil para Dynamics CRM (Windows Phone, Android y IOs)

- ✓ Tenemos como meta para el año 2013 colocar comercialmente y de manera rentable los servicios y productos de las nuevas líneas, obteniendo ventas por al menos \$60.000 con utilidad mínima promedio del 15%.

Calidad y Productividad

Objetivo:

- ✓ Implementar mejoras en los procesos internos de la compañía.

Cumplimiento:

- ✓ No se logró formalizar la implementación y adopción de una nueva metodología mejorada de trabajo en las diferentes líneas de negocio de la empresa debido al tipo de proyectos y al avance de cada uno, mas bien se ha mantenido una forma de trabajo general basada en la mecánica de trabajo establecida desde los inicios de la empresa, generando resultados en su mayoría positivos pero con diversidad de resultados sobre todo en la línea de Desarrollo de Software.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se incorporó la Gerencia de Operaciones, con el propósito de brindar apoyo, control y seguimiento a los Gerentes de Proyectos.
- ✓ Se inició proceso para obtener el Reconocimiento Europeo de Excelencia y Calidad en la Gestión Empresarial EFQM, Nivel 200+ (European Foundation for Quality Management). Este proyecto cuenta con el patrocinio del Ministerio de Industrias y Producción (MIPRO)
- ✓ Se dieron los primeros pasos para adopción de las normas NIIFS

Objetivos para el nuevo período

- ✓ obtener el Reconocimiento Europeo de Excelencia y Calidad en la Gestión Empresarial EFQM, Nivel 200+
- ✓ Consolidar el manejo contable de la empresa basado en las normas NIIFS
- ✓ Obtener la competencia GOLD de Microsoft en ALM
- ✓ Definir, documentar y publicar todos los procesos internos de la empresa.

Áreas de Apoyo y Soporte

Talento Humano

Objetivo:

- ✓ Incrementar el 10% en el personal de la compañía.

Cumplimiento:

- ✓ La meta no fue cumplida. El año 2012 se cerró con un total de 74 colaboradores, incluyendo socios, personal por proyecto, personal en nómina y personal administrativo, lo cual no representa incremento alguno con respecto del 2011.
- ✓ Adicionalmente, la tasa de rotación superó la del 2011.

	2011	2012
Ingresos	68	70
Salidas	69	73
Índice Rotación	-0,1	-0,3

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se contrató servicios de empresas especializadas a selección de personal y head hunting, desafortunadamente no se obtuvieron los resultados esperados.

Objetivos para el nuevo período

- ✓ Obtener un índice de rotación de personal superior a uno.
- ✓ Incorporar a la nómina a un Analista de Selección de Personal a tiempo completo, encargado de la contratación de personal técnico específicamente.
- ✓ Seleccionar y contratar servicios de una empresa de Head Hunting y Selección de personal para el manejo de incorporaciones y reemplazos de las áreas administrativas y comerciales.



INFORMATIONTECHNOLOGYSOLUTIONS

- ✓ Implementar un plan de comunicaciones, que permita informar a los colaboradores todo lo inherente a la empresa y su campo de acción, así como también generar el involucramiento y aporte de ideas o sugerencias.

Activos Fijos

Objetivo:

- ✓ Adquirir equipos en la medida de la necesidad de los proyectos compartiendo aquello con el número de estaciones alquiladas.

Cumplimiento:

- ✓ Se dio cumplimiento a esto logrando tener mayoritariamente equipos propios y tan solo 10 equipos alquilados.
- ✓ Los activos fijos a la fecha ascienden a un valor total de USD\$27.785,21 sufriendo un incremento del 47% con respecto del año anterior.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se adquirieron equipos de computación para desarrollo y para fortalecer el área de infraestructura.
- ✓ Se alquiló una nueva oficina ubicada en la ciudad de Riobamba.

Objetivos para el nuevo período

- ✓ Mejorar el valor del activo fijo en al menos un 10%.
- ✓ Mejorar el performance de la infraestructura de internet que una de las principales herramientas de trabajo del equipo que físicamente se encuentra en las instalaciones de la oficina y evaluar un índice de disponibilidad del servicio de internet.

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. siguió el trámite del aumento de capital acordado por los accionistas.

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 2012 y su comparación con el período anterior:

Datos a diciembre del 2012

Concepto	2009	2010	2011	2012
Ingresos	763.708,75	1.205.064,47	1.460.771,81	1.618.387,06
Gastos Costo Directo				
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	642.660,54	1.108.060,07	1.387.197,83	1.497.837,60
Utilidad antes de Impuestos	121.048,21	97.004,40	73.573,98	120.549,46
Utilidad Neta	68.629,00	79.211,75	64.015,51	59.833,62
Total Activos	234.874,08	318.564,11	698.898,68	708.466,87
Total Pasivos	129.621,44	173.045,67	585.417,83	528.504,22
Patrimonio Neto	105.252,64	145.518,44	113.480,85	179.962,65
Liquidez corriente			1,21	1,30
Índice de Solvencia	1,81	1,84	1,19	1,34
Índice de Solidez	0,55	0,54	0,84	0,75
Rentabilidad				
Margen Bruto de Utilidades	15,85%	8,05%	5,04%	7,45%
Margen Neto de Utilidades	8,99%	6,57%	4,38%	3,70%
Rendimiento Activo Totales				
Retorno sobre Activos	29,22%	24,87%	9,16%	8,45%
Rendimiento de Capital				
Retorno sobre el Capital	65,20%	54,43%	56,41%	33,25%

En términos generales, Logic Studio S.A. concluyó el año 2012 con una utilidad bruta del 7,45%, lo cual representa un incremento del margen en un significativo 48%. Lo cual llevará, en el 2013, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto que se maneje a fin de incrementar el nivel de rentabilidad de la compañía. Cabe destacar que a pesar del incremento importante en el nivel de ventas los niveles de rentabilidad no son los que la compañía aspira, para lo cual será necesario aplicar medidas más efectivas para lograr los márgenes esperados.

5.- PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

logicstudio

INFORMATION TECHNOLOGY SOLUTIONS

Durante el año 2012 la compañía generó una utilidad bruta de USD\$120.549,46 y la utilidad neta de USD \$59.833,62 la cual resulto 7% menor que la utilidad neta obtenida el anterior año. Se distribuyó el valor correspondiente para el pago a empleados como lo estipula la ley, y lo relacionado a los dividendos se va a quedar en la empresa como utilidades retenidas ó aporte para futuras capitalizaciones.

6.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2013

Para el 2013 se proyecta un crecimiento en ventas del 11% con respecto del 2012, una meta de rentabilidad por proyecto de al menos el 15% y utilidad del ejercicio 13% mayor a la obtenida en el 2012.

El foco comercial estará puesto en incrementar la participación de las líneas de negocio Consultoría y Capacitación, por supuesto sin dejar de lado el offshore y desacelerando drásticamente en el desarrollo a medida.

Es necesario analizar de forma mas detallada un plan de costeo de proyectos más real, a fin de no afectar la rentabilidad esperada en cada línea de negocio.

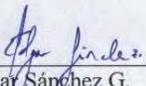
Un esquema estructurado de control comercial y de proyectos, alineando las dos áreas es importante para lograr cumplir las metas planteadas en cada área para el nuevo período de labores.

Es fundamental instrumentar mecanismos para reducir los niveles de rotación de personal procurando contar con aquel mas comprometido y de mejor nivel técnico.

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,



Edgar Sánchez G.
Gerente General
LOGIC STUDIO S.A.