



logicstudio
INNOVATION | SERVICES | SOLUTIONS

INFORME ANUAL DEL AÑO 2016

GERENCIA GENERAL

06 de abril del 2017

www.logicstudio.net

Índice

1.	RESUMEN EJECUTIVO	3
2.	RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2016	3
3.	CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016	4
3.1.	INGRESOS	4
	Objetivo 1:	4
	Cumplimiento:	4
	Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:	5
3.2.	UTILIDAD DE LOS PROYECTOS	5
	Objetivo 2:	5
	Cumplimiento:	5
	Objetivo 3:	6
	Cumplimiento:	6
	Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos:	7
3.3.	LÍNEAS DE NEGOCIO.....	7
	Objetivo 4:	8
	Cumplimiento:	8
	Objetivo 5:	8
	Cumplimiento:	8
	Principales Actividades Desarrolladas en el área Líneas de Negocio:	8
3.4.	CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	9
	Objetivo 6:	9
	Cumplimiento:	9
	Objetivo 7:	9
	Cumplimiento:	9
	Principales Actividades Desarrolladas en área de Calidad y Productividad:	9
3.5.	AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE	10
	Objetivo 8:	10
	Cumplimiento:	10
	Objetivo 9:	11
	Cumplimiento:	11
	Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte:	11
4.	OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2017.....	12
5.	CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO	12
6.	HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL	13
7.	SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES	14
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2017	14

1. RESUMEN EJECUTIVO

El año 2016 fue un año lleno de retos para el ejercicio estratégico y operativo de LOGIC STUDIO S.A., después de un 2015 igualmente complicado, la principal meta era mantener el ritmo de crecimiento comercial, no obstante, la situación financiera del país, que inició con un importante baja en el precio del petróleo provocando una contracción en la movilidad del mercado tanto público como privado; afectó enormemente la situación de nuestra compañía.

A pesar de que el panorama general del mercado no fue el ideal, la gestión de la Gerencia General y los diferentes puestos directivos dentro de la compañía permitieron su permanencia en el mercado local, fortaleciendo su buen nombre en la industria y frente a sus principales competidores.

A continuación, se presenta el resultado de la gestión de la empresa como un todo y de la Gerencia General a la cabeza durante el año 2016, las principales actividades desarrolladas así como las metas proyectadas para un retador 2017.

2. RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2016

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 2015 comprendía la estrategia de fortalecer y vigorizar nuestras operaciones, tanto en el ámbito nacional como internacional, enfatizando en tres factores fundamentales: Ingresos, Líneas de Negocio, Calidad y Productividad así como en Áreas y Módulos de Soporte.

A. Ingresos

1. Considerando la complicada situación a nivel del Ecuador se proyecta tener un valor en ventas que supere el millón de dólares, ideal pero no obligatoriamente con un crecimiento sobre lo alcanzado en el 2015.

B. Utilidad Proyectos

2. Lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%.
3. Mantener un costo operativo eficiente de tal forma que no afecte fuertemente la rentabilidad de los proyectos.

C. Líneas de negocio

4. Incrementar la facturación de las líneas de capacitación y consultoría en al menos un 10% cada uno en relación al ejercicio 2015.

5. Aumentar la participación de las líneas de capacitación y consultoría juntas en relación a la participación de la línea de Desarrollo a medida.

D. Calidad y Productividad

6. Mantener la certificación de Gold Partner en MS en ALM y BI.
7. Lograr la certificación BI en IBM y mantener la de Big Data en IBM.

E. Áreas y Módulos de Soporte

8. Obtener un índice de rotación de personal positivo.
9. Definir una estrategia adecuada para que LOGIC STUDIO cuente con una oficina propia.

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.

3. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2016

A continuación, se presentan, por objetivo, el cumplimiento de cada uno así como un resumen de las actividades ejecutadas para cada área.

3.1. INGRESOS

Objetivo 1:

1. Considerando la complicada situación a nivel del Ecuador se proyecta tener un valor en ventas que supere el millón de dólares, ideal pero no obligatoriamente con un crecimiento sobre lo alcanzado en el 2015.

Cumplimiento:

- ✓ Las ventas fueron de \$ 819.403,02 lo cual representa un decremento del 26% en relación al año 2015, con lo cual el cumplimiento de esta meta no se dio.

Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:

- ✓ El decrecimiento en ventas se debe principalmente a la disminución de ingresos en el área de Outsourcing y Desarrollo, siendo la más afectada la primera con una importante reducción en relación al mismo rubro en el año pasado. El número de clientes de outsourcing se redujo, se sufrió un fuerte impacto al cerrar el contrato con Produbanco, con quien se redujeron ingresos mensuales en el orden de \$22.000, esto debido a la política de reducción de servicios externos que el Banco adoptó luego de su fusión con el grupo Promérica. A pesar de ello la facturación internacional se incrementó gracias a la incorporación de Visibility como un nuevo cliente desde USA. La importancia de este último dato radica en que la estrategia para LOGIC STUDIO durante el 2017 será apalancarse en incrementar la exportación de servicios al exterior.
- ✓ La empresa enfocó su actividad comercial principalmente en temas de proyectos de Inteligencia de Negocios; Big Data y Análisis Predictivo, bajo este esquema la demanda de proyectos de Big Data fue muy escasa mientras que los trabajos de preventa realizados para BI y Análisis Predictivo tuvieron muy buena recepción por parte del mercado objetivo y se aspira perseguir esta misma línea durante el 2017.
- ✓ Durante el año, se tuvo que reducir el equipo comercial, finalizando el ejercicio 2016 con dos personas, incluyendo la posición de gerencia comercial, que también hace labor en campo; lamentablemente las metas mensuales de venta no fueron cumplidas en ningún mes, debido en primera instancia a la contracción del mercado nacional y también al a falta de senioriti del equipo comercial.
- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2016 tuvieron una caída importante en relación al 2015, produciendo en consecuencia un no cumplimiento de la meta propuesta en este punto.

3.2. UTILIDAD DE LOS PROYECTOS

Objetivo 2:

2. Lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%.

Cumplimiento:

- ✓ La utilidad bruta de proyectos en el año 2016 se tradujo en una pérdida de \$5.878,46 equivalente al -1% que comparativamente con el año 2015 donde fue del 1% significa un decrecimiento importante y considerable. En consecuencia, no se logra cumplir la meta de una utilidad del 15% por proyecto.

Se muestra a continuación un detalle de rentabilidad por línea de negocio.

Datos a diciembre 2016

UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO - COMPARATIVO UTILIDAD 2016

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Outsourcing	395.135	688.958	474.709	660.038	(79.574,08)	28.920,01	-20%	4%
Desarrollo	65.330	126.318	12.199	182.014	53.131,43	(55.696,79)	81%	-44%
Capacitación	65.019	42.154	46.334	24.882	18.684,68	17.272,46	29%	41%
Consultoría	256.141	160.339	249.798	110.700	6.342,81	49.638,72	2%	31%
Mantenimiento	5.000	71.224	5.236	90.190	(236,28)	(18.966,24)	-5%	-27%
Productos	19.552	16.056	29.576	23.021	(10.023,72)	(6.964,40)	-51%	-43%
Varios	13.227	979	7.430	444	5.796,72	534,32	44%	55%
TOTALES	819.403,02	1.106.027,00	825.281,48	1.091.288,92	(5.878,46)	14.738,08	-1%	1%

PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE

Tipo	%		Ingresos		Egresos		Utilidad		%Utilidad	
	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015
Privado	76%	80%	622.087	818.142	627.878	762.766	(5.791)	55.377	-1%	7%
Público	24%	20%	197.316	287.886	197.404	325.958	(87)	(38.073)	0%	-13%

Objetivo 3:

- Mantener un costo operativo eficiente de tal forma que no afecte fuertemente la rentabilidad de los proyectos.

Cumplimiento:

- ✓ El costo operativo del 2016 se redujo en comparación con el año 2015, no obstante, el año 2016 presenta una pérdida del 1%. Con esto la premisa de manejar costos eficientes, planteada como objetivo, no se cumplió.

El siguiente gráfico representa la progresión histórica de los gastos generales.



Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos:

- ✓ Se consolidó el área de consultoría a fin de incluirla como apoyo preventa para la identificación de cronogramas de trabajo, sobre todo en líneas de Inteligencia de Negocios.
- ✓ Se lograron cerrar proyectos de consultoría y capacitación, buscando desenfocar al área comercial de los proyectos de desarrollo a medida sobre los cuales, tradicionalmente, LOGIC STUDIO S.A. ha sufrido pérdidas considerables.
- ✓ Los proyectos de desarrollo a medida, en sector público, sobre todo, son tratados con excepción y con manejo de riesgos que permitan subsanar retrasos inherentes al tipo de proyecto.
- ✓ Es necesario tener en cuenta que sin la consideración de los gastos generales de la empresa (gastos administrativos, personal sin proyecto, gastos fijos, etc), cerca del 90% de los proyectos presentan un saldo positivo, no obstante, al considerar los gastos generales de manera proporcional al costo de cada proyecto, la utilidad en cada caso se ve afectada considerablemente en algunos casos, con el consecuente registro de pérdida en tres de las seis líneas de negocio identificadas para la compañía.
- ✓ Dada la difícil condición del mercado local lo que provocó una crisis financiera en LOGIC STUDIO, nos vimos obligados a reducir gastos operativos, mediante el despido de personal que no tenía proyectos asignados, así como también la salida de personal comercial que renunció debido a la configuración de nuevas medidas de control dentro de dicha área.

3.3. LÍNEAS DE NEGOCIO

Objetivo 4:

4. Incrementar la facturación de las líneas de capacitación y consultoría en al menos un 10% cada uno en relación al ejercicio 2015.

Cumplimiento:

- ✓ Se realizaron actividades de preventa al respecto de este tema, así como también fueron revisadas las tarifas por hora tanto en capacitación como en consultoría. Los resultados en estas líneas se incrementaron en 54% y 62% respectivamente, en cuanto a rentabilidad los valores son: 29% en Capacitación y 2% en Consultoría. En términos generales estas líneas muestran un 8% de utilidad, que, aunque es positivo está lejos todavía de la meta de 15% de rentabilidad en los proyectos.
- ✓ Con estas consideraciones podemos dar por cumplido este objetivo, sobre el cual, sin embargo, es necesario seguir trabajando durante los próximos años.

Objetivo 5:

5. Aumentar la participación de las líneas de capacitación y consultoría juntas en relación a la participación de la línea de Desarrollo a medida.

Cumplimiento:

Los resultados en estas líneas fueron:

Línea	Ingresos	
	2016	2015
Outsourcing	395.135	688.958
Desarrollo	65.330	126.318
Capacitación	65.019	42.154
Consultoría	256.141	160.339
Mantenimiento	5.000	71.224
Productos	19.552	16.056
Varios	13.227	979
TOTALES	819.403,02	1.106.027,00

- ✓ Con esto se ve que las líneas de Capacitación y Consultoría juntas representan un valor de ingresos de \$321.160 frente a \$65.000 de desarrollo, dando cumplimiento a este objetivo. Sin embargo los niveles de rentabilidad de estas líneas tienen que mejorar en el ejercicio 2017.

Principales Actividades Desarrolladas en el área Líneas de Negocio:

- ✓ LOGIC STUDIO fortaleció la presentación comercial para posicionarnos como especialistas en las líneas de Inteligencia de Negocios BI, y Análisis Predictivo.

- ✓ Los consultores lograron certificaciones en las líneas de Data Analytics en Microsoft.
- ✓ El enfoque mayormente estuvo alineado con temas de venta de servicios de consultoría y capacitación en BI y Análisis Predictivo, aunque los servicios brindados en estas líneas fueron en diferentes tecnologías.

3.4. CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Objetivo 6:

6. Mantener la certificación de Gold Partner en MS en ALM y BI.

Cumplimiento:

- ✓ Durante el 2016 si se alcanzó conservar la certificación Gold con Microsoft en la línea de ALM, cambiada en este período al nombre DevOps, además que si se logró el mismo nivel en la competencia Data Analytics. Con esto si se da cumplimiento a este objetivo.

Objetivo 7:

7. Lograr la certificación BI en IBM y mantener la de Big Data en IBM.

Cumplimiento:

- ✓ En el ejercicio 2016 no logramos ejecutar este objetivo, tomamos como prioridad enfocarnos en tecnología Microsoft, apuntando al mayor expertise del equipo y a proyectos similares ejecutados, con lo cual intentamos disminuir los ciclos de venta, que con tecnología IBM, habrían, a nuestro criterio, sido mucho más extensos.

Principales Actividades Desarrolladas en área de Calidad y Productividad:

- ✓ Con el apoyo del área de Operaciones, designada responsable del manejo de los procesos en la empresa se han mantenido actualizados los procesos y procedimientos de la gestión de la empresa.
- ✓ El área de operaciones coordinadamente planificó la certificación de personal de consultoría en ALM y BI.
- ✓ Se cumplieron los requisitos de certificaciones de clientes para obtener las certificaciones en la línea de MS.

- ✓ Se incorporó y ejecutó un proceso de telemarketing para realizar ventas proactivas de cursos técnicos abiertos principalmente.

3.5. AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE

Objetivo 8:

8. Obtener un índice de rotación de personal positivo.

Cumplimiento:

- ✓ La meta no fue cumplida, al contrario y penosamente, el índice sufrió un deterioro importante. El año 2016 se cerró con un total de 17 colaboradores, de 33 que iniciaron el año, incluyendo socios, personal por proyecto, personal en nómina y personal administrativo.
- ✓ De hecho nos vimos obligados a despedir a un grupo de personas de nómina, que al no tener proyecto asignado, no representaban sino un costo para la ya débil economía de LOGIC STUDIO, no obstante, esta medida nos representó un incremento importante en el gasto de la empresa al sumarse los valores de indemnizaciones en cada caso.

***Datos 2016 a dic**

	2016	2015
Ingresos	0	4
Salidas	16	21
Indice Rotación	-36%	-34%

La rotación de personal es un fenómeno que impacta directamente en la rentabilidad y ventas de la empresa y sobre el cual es necesario trabajar de forma no convencional e innovadora, a continuación y para ilustrar la problemática se muestra una tendencia de los últimos tres años.



Objetivo 9:

9. Definir una estrategia adecuada para que LOGIC STUDIO cuente con una oficina propia.

Cumplimiento:

- ✓ Se invirtió un monto cercano a los \$100.000 para realizar la transacción de la oficina.
- ✓ En octubre del 2016 nos trasladamos al nuevo inmueble. El año 2017, nos presentará el reto de darle el mejor uso a esta inversión.

Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte:

- ✓ Dada la situación económica de la empresa y la del mercado en general se optó por no crecer en personal, al contrario, nos vimos obligados a despedir personal que no estaba siendo productivo.

4. OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2017

Los objetivos a lograr en el nuevo período de trabajo de LOGIC STUDIO en el año 2017 y sobre los cuales versará el siguiente informe de Gerencia General son:

A. Ingresos

1. Considerando la complicada situación a nivel del Ecuador se proyecta tener un valor en ventas al menos similar al del año 2016.

B. Utilidad Proyectos

2. Revertir la pérdida en utilidad sufrida el 2016 y alcanzar un mínimo de 10% de utilidad bruta en el ejercicio 2.017

C. Líneas de negocio

3. Aumentar los márgenes de utilidad de las líneas de capacitación y consultoría hasta obtener al menos un 10% en cada uno.

D. Calidad y Productividad

4. Mantener la certificación de Gold Partner en MS en ALM y BI.

E. Áreas y Módulos de Soporte

5. Identificar y definir estrategias para entregar un servicio de calidad a los clientes, sin incrementar significativamente el costo de la compañía.

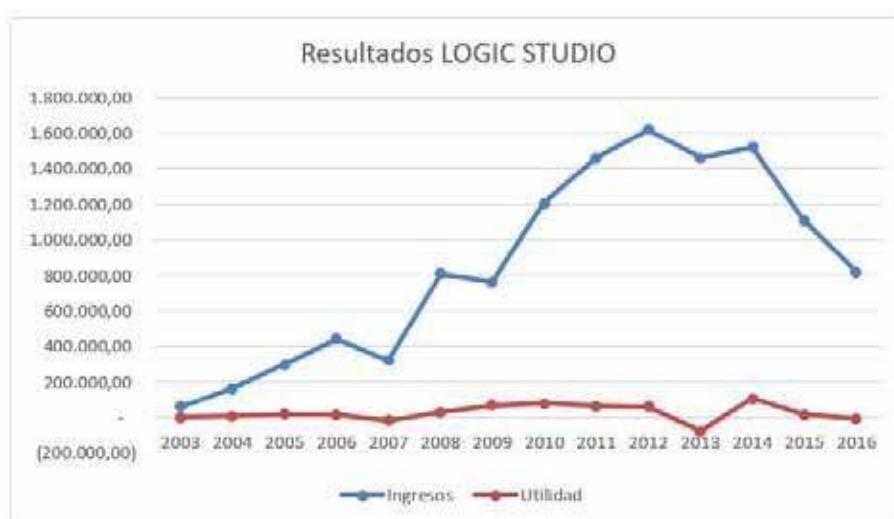
5. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO

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

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

Es importante mencionar que la situación del mercado local en el 2016 y lo que será el 2017 representan para LOGIC STUDIO S.A., un importante reto tanto en el ámbito financiero como comercial.

El presente cuadro resume el comportamiento de ingresos y utilidad de estos últimos años.



7. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

En términos generales, LOGIC STUDIO S.A. concluyó el año 2016 con una pérdida de \$ 5.878,46 que representa un -1% frente a los ingresos obtenidos, esto lleva, obligatoriamente, en el 2017, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto a fin de incrementar el nivel de rentabilidad y liquidez de la compañía y cumplir con los objetivos propuestos para el nuevo período.

A continuación se resumen los principales indicadores de la actividad económica de Logic Studio S.A., durante el ejercicio del 2016 y su comparación con los períodos anteriores:

Datos a diciembre del 2016

Concepto	2016	2015	2014
Ingresos	819.403	1.106.027	1.520.365,68
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	825.281	1.091.289	1.413.194
Utilidad antes de Impuestos	-5.878,46	14.738,47	107.171,31
Utilidad Neta (2016 dato aproximado)	(5.878,46)	10.316,93	77.485,95
Total Activos	436.218,68	369.715,42	508.643,72
Total Pasivos	162.703,91	97.231,55	325.842,75
Patrimonio Neto	240.536,77	258.640,87	182.800,97
Liquidez corriente	2,36	1,41	1,38
Índice de Solvencia	2,68	3,80	1,56
Índice de Solidez	0,37	0,26	0,64
Margen Bruto de Utilidades	-0,72%	1,33%	7,05%
Margen Neto de Utilidades	-0,72%	0,93%	5,10%
Retorno sobre Activos	-1,35%	2,79%	15,23%
Retorno sobre el Capital	-2,44%	3,99%	42,39%

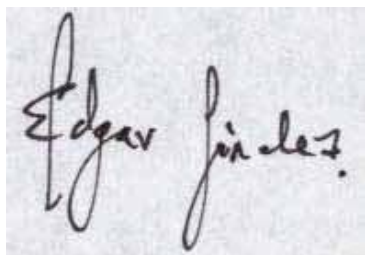
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2017

- ✓ El año 2016 presentó unos niveles de rentabilidad negativos, tema que tiene que ser revertido en el año 2017, para lo cual es imprescindible definir estrategias comerciales innovadoras.
- ✓ La estrategia para el 2017 debe fortalecer un posicionamiento de marca en ámbitos de diferenciación importante para la empresa; y en la colocación de servicios fuera del país. Considerando, sobre todo, el cierre de facturaciones recurrentes importantes.
- ✓ Las líneas de Inteligencia de Negocios y Análisis Predictivo deben marcar la diferencia en relación a la competencia y necesidades del mercado.
- ✓ Si bien el mercado local sobre todo, no está del todo preparado para estas líneas, sobre todo la de análisis predictivo, es menester posicionar la marca LOGIC STUDIO para estar prestos a atender los requerimientos cuando estos se presenten.

- ✓ El 2017 se presenta como un año de muchos retos, la situación económica del país, la gran cantidad de competidores que nos llevan a participar en un mercado de precios y no de calidad, los recortes presupuestarios en los sectores públicos y privados, son algunos factores que nos llevan a replantear nuestras fortalezas y encontrar los mecanismos más innovadores para seguir ofreciendo servicios agregadores de valor a nuestros clientes sin descender en los niveles de calidad al mismo tiempo que logramos cumplir las metas de nuestros socios y colaboradores.

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,

A handwritten signature in black ink, reading "Edgar Sánchez G.", on a light-colored background.

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