



4.

Índice

1.	RESUMEN EJECUTIVO	3
2.	RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2017	3
3.	CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2017	4
3.1.	INGRESOS	4
	Objetivo 1:.....	4
	Cumplimiento:.....	4
	Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:	4
3.2.	UTILIDAD DE LOS PROYECTOS	5
	Objetivo 2:.....	5
	Cumplimiento:.....	5
	Cumplimiento:.....	6
	Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos:	6
3.3.	LÍNEAS DE NEGOCIO.....	7
	Objetivo 3:.....	7
	Cumplimiento:.....	7
	Principales Actividades Desarrolladas en el área Líneas de Negocio:	8
3.4.	CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	8
	Objetivo 4:.....	8
	Cumplimiento:.....	8
	Principales Actividades Desarrolladas en área de Calidad y Productividad:.....	8
3.5.	AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE	9
	Objetivo 5:.....	9
	Cumplimiento:.....	9
	Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte:.....	9
4.	OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2018.....	9
5.	CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO	10
6.	HECHOS RELEVANTES PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS DIFERENTES AMBITOS DE LA COMPAÑÍA	10
7.	SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES	11
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2018.....	13

4

1. RESUMEN EJECUTIVO

El año 2017 fue un año lleno de retos para el ejercicio estratégico y operativo de LOGIC STUDIO S.A., después de un 2016 igualmente complicado, se logró superar el resultado negativo del año 2016 bajo la principal meta de mantener el ritmo de crecimiento comercial. Esto se dio, no obstante, la situación financiera y política del país, que mantuvo la baja en el precio del petróleo y siendo el 2017 un año electoral, provocando una contracción en la movilidad del mercado tanto público como privado.

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 una recuperación de los resultados financieros de LOGIC STUDIO, 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 2017, las principales actividades desarrolladas así como las metas proyectadas para un retador 2018.

2. RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2017

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 2017 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 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 2017.

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.

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 2017

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 al menos similar al del año 2016.

Cumplimiento:

- ✓ Las ventas fueron de \$ 749.596,64 lo cual representa un decremento del 9% con relación al año 2016, con lo cual el cumplimiento de esta meta no se dio.

Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:

- ✓ Después de un año 2016 realmente difícil y con un primer trimestre del 2017 también complejo, la estrategia de generación de demanda se basó en buscar oportunidades de outsourcing de desarrollo y reducción de costos, para ello arrancamos fortaleciendo la presencia en proyectos del exterior, así como tratando de recuperar a Produbanco como cliente.
- ✓ Es así que se logró incrementar la facturación de VSBLTY y desde el mes de octubre empezamos a entregar y facturar el servicio de outsourcing en Produbanco, sin contar con que desde el mes de julio logramos incursionar en un interesante proyecto de desarrollo móvil para

Produbanco, con lo cual empezamos a reactivar nuestra relación comercial con tan importante cliente.

- ✓ Durante el 2017 logramos un importante apalancamiento en la exportación de servicios al exterior con dos clientes de outsourcing en USA: VSBLTY y Esage, además de Edenred en México para un proyecto específico de BI. En total logramos un ingreso de \$385.710,20 lo que representa un 54% de la facturación total del año.
- ✓ La empresa enfocó su actividad comercial principalmente en temas de proyectos de Inteligencia de Negocios; Big Data y Análisis Predictivo, sin embargo el potencial de ventas cerradas en este rubro fue menor al esperado, a pesar que su recepción en el mercado es buena, los ciclos de venta de servicios técnicos en general y en temas de BI en particular se extendieron ostensiblemente en el 2017, los cierres de proyectos de este tipo estuvieron en el orden de los \$61.000 que corresponden a un solo proyecto, el de Edenred en México.
- ✓ En esta línea nos decidimos por generar y fortalecer una alianza con un especialista del ERP de SAP sobre el cual generamos un proyecto de BI (con Power BI) denominado CARPE-BI, un proyecto, de precio módico y que requiere baja inversión en su implementación, que pensamos ubicar en los clientes que tienen SAP. En el año 2017 logramos colocar el producto en dos clientes con un total de \$7.790. Pensamos que podemos generar más oportunidades de este tipo con un apoyo comercial focalizado que aspiramos a fortalecer durante el 2018.
- ✓ Durante el año 2017, y con el afán de reducir costos, bajamos al máximo el área administrativa y comercial de la empresa, la ejecución de las ventas recayó exclusivamente en la Gerencia Comercial y en la Gerencia General. En el área administrativa se dio a la asistente financiera la responsabilidad del manejo del talento humano y las contrataciones se apoyaron en externos y en las dos Gerencias de Proyecto con las que se mantuvo la empresa.
- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2017 tuvieron una recuperación en relación al año 2016, aunque esto no fue suficiente para lograr el cumplimiento de este objetivo, si hay un sentimiento de recuperación en LOGIC STUDIO luego de haber atravesado una compleja crisis de ingresos y liquidez.

3.2. UTILIDAD DE LOS PROYECTOS

Objetivo 2:

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

Cumplimiento:

- ✓ La utilidad bruta de proyectos en el año 2017 se tradujo en una ganancia de \$ 38.486,30 equivalente al 5% que comparativamente con el año 2016, donde fue del -1%, refleja una recuperación en relación al último año. Sin embargo, no se logra cumplir la meta de lograr un 10% de utilidad bruta.

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

UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO - COMPARATIVO UTILIDAD 2017

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Outsourcing	499.534	395.135	480.337	474.709	19.197,24	(79.574,08)	4%	-20%
Desarrollo	98.783	65.330	102.867	12.199	(4.083,21)	53.131,43	-4%	81%
Capacitación	46.888	65.019	34.206	46.334	12.681,59	18.684,68	27%	29%
Consultoría	73.255	256.141	60.076	249.798	13.178,36	6.342,81	18%	2%
Mantenimiento	4.830	5.000	6.873	5.236	(2.043,08)	(236,28)	-42%	-5%
Productos	17.153	19.552	19.350	29.576	(2.197,43)	(10.023,72)	-13%	-51%
Varios	9.153	13.227	7.400	7.430	1.752,82	5.796,72	19%	44%
TOTALES	749.596,64	819.403,02	711.110,34	825.281,48	38.486,30	(5.878,46)	5%	-1%

PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE

Tipo	%		Ingresos		Egresos		Utilidad		%Utilidad	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Privado	99%	80%	744.766	622.087	704.237	627.878	40.529	(5.791)	5%	-1%
Público	1%	20%	4.830	197.316	6.873	197.404	(2.043)	(87)	-42%	0%

Cumplimiento:

- ✓ Los resultados específicos de Consultoría y Capacitación son de 27% y 18% respectivamente. En comparación al año 2016 en el cual los resultados fueron de 29% y 2%, logrando en promedio una destacada recuperación, y dando por cumplido este objetivo, aunque en valores absolutos estos son menores que los del año anterior.

El siguiente cuadro representa el cumplimiento de este objetivo.

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Capacitación	46.888	65.019	34.206	46.334	12.681,59	18.684,68	27%	29%
Consultoría	73.255	256.141	60.076	249.798	13.178,36	6.342,81	18%	2%
TOTALES	120.142,51	321.159,51	94.282,56	296.132,03	25.859,95	25.027,48	22%	8%

Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos:

- ✓ Debido a la necesidad de reducir los costos, no se realizaron nuevas contrataciones para el área de Consultoría, y tampoco reemplazos cuando se dieron las salidas del personal que formaba parte del área.
- ✓ La estrategia para mantener este servicio fue la de buscar consultores externos, freelancers y apoyarse también en la buena acogida que dan los clientes al conocimiento de Edgar Sánchez, nuestro gerente general. Es así que con Edgar se genera el interés y se busca apoyo en los consultores externos para la ejecución.
- ✓ 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, que se tomarán por excepción, igualmente se planea ejecutarlos mediante subcontratación para reducir y trasladar el riesgo de los mismos.
- ✓ 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 que provocó una crisis financiera en LOGIC STUDIO durante el 2016 e inicios del 2017, nos vimos obligados a reducir gastos operativos, mediante el despido de personal y la no reposición del personal que por voluntad propia se desvinculó de la empresa. Esta salida de personal no obstante generó una deuda de pago importante en pagos de liquidaciones y en pagos de sueldos retrasados. Esta deuda llegó a superar los cien mil dólares generando una presión muy importante en los resultados financieros y en la liquidez de la empresa.

3.3. LÍNEAS DE NEGOCIO

Objetivo 3:

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

Cumplimiento:

- ✓ Los resultados específicos de Consultoría y Capacitación son de 27% y 18% respectivamente. En comparación al año 2016 en el cual los resultados fueron de 29% y 2%, logrando en promedio una destacada recuperación, y dando por cumplido este objetivo, aunque en valores absolutos estos son menores que los del año anterior.

El siguiente cuadro representa el cumplimiento de este objetivo.

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Capacitación	46.888	65.019	34.206	46.334	12.681,59	18.684,68	27%	29%
Consultoría	73.255	256.141	60.076	249.798	13.178,36	6.342,81	18%	2%
TOTALES	120.142,51	321.159,51	94.282,56	296.132,03	25.859,95	25.027,48	22%	8%

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.
- ✓ Aunque el enfoque mayormente estuvo alineado con temas de venta de servicios de consultoría y capacitación en BI y Análisis Predictivo, los servicios brindados en estas líneas fueron en diferentes tecnologías.
- ✓ Aunque se redujo el total facturado en relación al 2016 casi en un 50%, el porcentaje de utilidad de estas líneas de negocio fue superado en el ejercicio 2017.

3.4. CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Objetivo 4:

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

Cumplimiento:

- ✓ Durante el 2018 si se alcanzó a conservar la certificación Gold con Microsoft en la línea de DevOps, además que si se logró el mismo nivel en la competencia Data Analytics. Con esto si se da cumplimiento a este objetivo.

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.

- ✓ Se cumplieron los requisitos de certificaciones de clientes para obtener las certificaciones en la línea de MS.

3.5. AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE

Objetivo 5:

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

Cumplimiento:

- ✓ Comparativamente los costos relacionados con proyectos del 2017 fueron menores al del 2016 en un 3%, aunque no logró una reducción significativa.

Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte:

- ✓ Una forma que durante el 2017 se ensayó para bajar costos brindando un servicio de calidad a los clientes fue la de aliarnos con consultores y empresas externas a las cuales confiar proyectos de desarrollo, consultoría e incluso capacitación. Estas ejecuciones se mantuvieron durante el 2017, pero sus resultados en cuanto a percepción de calidad de los usuarios solo se podrán identificar una vez concluidos los trabajos, la mayor parte previstos para el 2018.
- ✓ Es necesario mencionar que sufrimos una reducción del área administrativa de la empresa durante el año 2017. Es así que, una de las personas con discapacidad que trabajaba en LOGIC STUDIO renunció y no ubicamos su reemplazo, cosa similar aconteció con el área de Talento Humano. El área administrativa de apoyo básicamente se redujo a la asistente financiera y contable, que tomó las actividades de talento humano, así como la persona de mensajería.

4. OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2018

Los objetivos a lograr en el nuevo período de trabajo de LOGIC STUDIO en el año 2018 y sobre los cuales versará el siguiente informe de Gerencia General son:

A. Ingresos

1. Se proyecta tener un crecimiento en ventas que permita llegar a una facturación de un millón de dólares.

B. Utilidad Proyectos

2. Alcanzar un mínimo de 10% de utilidad bruta en el ejercicio 2.018.

C. Líneas de negocio

3. Aumentar los márgenes de utilidad de las líneas de capacitación y consultoría, superando en al menos un 10% los valores alcanzados en el 2017.

D. Calidad y Productividad

4. Mantener la certificación de Gold Partner en MS en DevOps, BI y Cloud.

E. Áreas y Módulos de Soporte

5. Incrementar en un 10% el número de proyectos desarrollados por LOGIC STUDIO que estén siendo utilizados en los clientes en los que fueron implementados y lograr un grado de satisfacción en el orden de "bueno" de la mayoría de los clientes; esto último se basará en conversaciones o en una encuesta que eventualmente se pueda pasar a los clientes.

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 RELEVANTES PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS DIFERENTES AMBITOS DE LA COMPAÑÍA

Es importante mencionar que la situación del mercado local en el 2018 representa 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 2017 con una utilidad bruta de \$38.486,30 que representa una recuperación en cuanto a márgenes de utilidad, 5%, con relación al año 2016. Si bien el resultado fue positivo, en términos absolutos el valor de las ventas ha sido el más bajo desde el año 2007. Esto lleva, en el 2018, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto a fin de incrementar el nivel de rentabilidad y liquidez de la compañía sin descuidar los niveles de venta, mismos que, en las condiciones del mercado con las que inició el ejercicio 2018, tendrían que incrementarse.

Es necesario anotar que el nivel de endeudamiento que ganó la empresa entre 2016 y 2017, debido principalmente al pago de liquidaciones y sueldos atrasados superó los \$100.000, afortunadamente gran parte de esa obligación se pudo honrar durante el año 2017, esto debido también a la reducción del costo administrativo y la recuperación y extensión de contratos con importantes clientes.

El cuadro siguiente resume el nivel de deuda y pagos (los más prioritarios) con los que LOGIC STUDIO estuvo en capacidad de cumplir en el año 2017 y aquellos valores que están pendientes de pago; de ellos el que se relaciona con el de liquidaciones y despidos se estima sea cancelado en su totalidad antes de que finalice el ejercicio 2018.

RESUMEN DE LAS DEUDAS MÁS REPRESENTATIVAS ADQUIRIDAS POR LOGIC STUDIO

Datos a abril 2018

No.	Concepto	Valor Total	Valor Pagado Total	Valor Pagado 2017	Valor Pagado hasta abr-2018	Valor Pendiente	Observaciones
1	Liquidaciones y Despidos	\$ 62.305,98	\$ 55.971,55	\$ 43.669,79	\$ 11.591,36	\$ 6.334,43	
2	Sueldos atrasados	\$ 52.853,43	\$ 52.853,43	\$ 38.468,39	\$ 14.385,04	\$ -	
3	Préstamo bancario	\$ 21.582,00	\$ 21.582,00	\$ 14.357,32	\$ 3.597,00	\$ -	
4	Préstamo Oficina	\$150.000,00	34.765,00	24.060,00	8.020,00	\$ 115.235,00	valor aprox. en el valor total no están los intereses
TOTAL		\$286.741,41	\$165.171,98	\$120.555,50		\$ 121.569,43	

A continuación, se resumen los principales indicadores de la actividad económica de LOGIC STUDIO S.A., durante el ejercicio del 2017 y su comparación con los periodos anteriores:

Datos a diciembre del 2017

Concepto	2017	2016	2015
Ingresos	749.597	819.403	1.106.027
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	711.110	825.281	1.091.289
Utilidad antes de Impuestos	38.486,30	-5.878,46	14.738,47
Utilidad Neta (2017 dato aproximado)	23.091,78	(5.878,46)	10.316,93
Total Activos	399.030,17	436.218,68	369.715,42
Total Pasivos	103.914,40	162.703,91	97.231,55
Patrimonio Neto	271.500,45	240.536,77	258.640,87
Liquidez corriente AC corriente/ PA corriente	3,34	2,36	1,41
Índice de Solvencia	3,84	2,68	3,80
Índice de Solidez	0,26	0,37	0,26
Margen Bruto de Utilidades	5,13%	-0,72%	1,33%
Margen Neto de Utilidades	3,08%	-0,72%	0,93%
Retorno sobre Activos	5,79%	-1,35%	2,79%
Retorno sobre el Capital	8,51%	-2,44%	3,99%

f

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2018

- ✓ El año 2017 presentó niveles de recuperación en relación al año 2016, sin embargo, los niveles absolutos de venta son los más bajos desde el año 2017, tema que tiene que ser revertido en el año 2018, para lo cual es imprescindible definir estrategias comerciales innovadoras que aumenten tanto el nivel de ventas como el nivel de rentabilidad.
- ✓ La estrategia para el 2018 debe fortalecer un posicionamiento de marca en ámbitos de diferenciación importante para la empresa; y en la colocación de servicios fuera del país. Enfocándose sobre todo en las facturaciones recurrentes importantes.
- ✓ Es necesario focalizar el servicio de LOGIC STUDIO en clientes y necesidades que sean recurrentes a fin de obtener una proyección operativa y financiera de mediano y largo plazo.
- ✓ La contracción del sector público es evidente, sin contar con el alto riesgo de trabajar en esa línea, y si bien LOGIC STUDIO tradicionalmente no ha tenido una elevada dependencia de este sector, su influencia en el ejercicio 2017 ha sido mínima. Es así que, es recomendable mantener durante el periodo 2018 una estrategia reactiva para atender a este sector.
- ✓ Una línea de negocio de alto riesgo ha sido, casi todos los años, el desarrollo a medida, es así que en el 2018 estos trabajos se deberán ejecutar luego de un profundo análisis de la viabilidad financiera para cada caso y de preferencia llevando una estrategia de subcontratación a fin de trasladar y reducir el riesgo en la ejecución de este tipo de proyectos.
- ✓ El 2018 se presenta como un año de muchos retos, la situación económica del país, la gran cantidad de competidores, nos obliga con mayor enfoque a diferenciarnos a fin de ofrecer a nuestros clientes servicios y productos innovadores y especializados lo cual nos

f.

coloque como expertos técnicos por un lado y por el otro nos abra la puerta para colocar precios que nos permitan aumentar nuestros niveles de rentabilidad. Para lograr esto es importante mantener nuestra visión en un espacio tecnológico de herramientas y servicios novedosos que agreguen valor a los procesos de nuestros clientes. Las alternativas de servicios en la nube, Azure especialmente, es un marco a conocer con mayor detalle para respaldar esta estrategia. Todo esto nos permitirá 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,



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