

**INFORME ANUAL DEL 2007  
GERENCIA GENERAL  
LOGIC STUDIO S.A.**



Marzo 27 del 2008

**1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2007**

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 2007 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 2006, planeamos incrementar en un 30% nuestro volumen de ventas con relación al año 2006.
- ✓ Se planificó para el año 2007 la adquisición de un producto informático para la venta, se analizaron varias posibilidades de alianza con empresas complementarias y se resolvió adquirir el 40% de un producto de flujos (Business Process Management).

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:

- ✓ El cambio político en el país contrajo el mercado nacional con lo cual nos enfocamos en buscar clientes de largo plazo.
- ✓ Se puso como meta ingresar en el mercado internacional extendiendo nuestros servicios a Norteamérica y/o Europa.

- ✓ 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.
- ✓ Se fomentó el uso de una metodología de trabajo y estándares de documentación.
- ✓ Se incorporó, difundió y ejecutó el uso de un framework de trabajo para desarrollo de aplicaciones propio para la compañía.
- ✓ Se incluyó en el portafolio de presentación de Logic Studio la metodología de trabajo, lográndose incluso ventas específicas de consultoría alrededor de ella.
- ✓ Se elaboró el plan de Ventas para el producto BPM.

## Ingresos

Concientes de la necesidad de fortalecer el área de ventas de Logic Studio se tomó la siguiente acción dentro del área de ventas:

- ✓ Se incorporó al equipo de Logic Studio, a finales de año, un nuevo Gerente Comercial. Un rol creado exclusivamente para generar de forma proactiva mayores ventas para la empresa.
- ✓ En términos globales los resultados obtenidos en el año 2007 no alcanzaron las metas financieras esperadas.
- ✓ Las ventas fueron de 319.567,66 con lo cual representa una disminución de alrededor del 27.37% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2006; esto se debió principalmente a un mercado nacional contraído en proyectos de tecnología debido a los cambios políticos del país. Con esto, lamentablemente no se cumplió la meta de ventas proyectada para el 2007 que fue de USD\$500.000,00.

Para el 2008 se proyecta un crecimiento en ventas del 40% con respecto del 2007.

## Talento Humano

Durante el año 2007 se cumplió marginalmente el objetivo de capacitación y actualización al personal de la empresa, mediante cursos especializados y talleres internos de la empresa.

- ✓ No se llevaron a cabo talleres internos, mismos que están planificados retomarse para el año 2008.
- ✓ 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, no obstante estas certificaciones serán promovidas de manera más consistente en el año 2007.

- ✓ Para el año 2008 se tiene ya un plan de capacitación trazado para los colaboradores y socios que apalanca la estrategia de adquisición de competencias técnicas de la compañía.

El año 2007 cierra con un total de 30 colaboradores, incluyendo socios y personal administrativo, lo cual representa un incremento aproximado del 20% con respecto del 2006.

En el 2008 se planifica tener un incremento de entre el 10% y 20% 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 2007 la compañía aseguradora nos devolvió un equipo portátil, por cuanto uno de nuestros consultores fue víctima de un asalto, aparte de este no se realizaron nuevas adquisiciones.
- ✓ Actualmente Logic Studio tiene una cantidad aproximada de siete equipos portátiles, dos servidores y cuatro estaciones de trabajo.

En el año 2008, se planifica adquirir al menos dos equipos portátiles más con lo cual estarían cubiertas las necesidades de nuestros consultores.

Los activos fijos a la fecha ascienden a un valor total de USD\$7.503,81, en este valor ya esta descontado el costo de depreciación.

Calculamos invertir un mínimo de USD\$7.500 durante el año 2008, en equipos especializados, instalaciones, mobiliario y mejoras a fin de expandirnos en el mercado.

## **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**

No se presentaron novedades en estos aspectos.

#### 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 2007 y su comparación con el período anterior:

Concepto	2006	2007
Ingresos	440.000,00	319.566,67
Gastos Costo Directo		
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	416.192,73	337.868,77
Utilidad bruta (antes de Impuestos)	23.807,27	(16.943,83)
Utilidad Neta	15.177,13	(16.943,83)
Total Activos	105.673,40	118.316,53
Total Pasivos	29.111,34	113.377,94
Patrimonio Neto	76.562,06	4.938,59
Liquidez	0,27	0,95
Índice de Solvencia	3,63	0,97
Índice de Solidez ( <i>Por cada dólar que posee la empresa, 0,28 son de terceros o de deuda</i> )	0,28	0,95
Rentabilidad		
Margen Bruto de Utilidades ( <i>Utilidad bruta/ventas</i> )	5,41%	-5,30%
Margen Neto de Utilidades ( <i>Utilidad neta/ventas</i> )	<b>3,45%</b>	-5,30%
Rendimiento Activo Totales		
Retorno sobre Activos ( <i>Utilidad neta/activos</i> )	14,36%	-0,14%
Rendimiento de Capital		
Retorno sobre el Capital ( <i>Utilidad neta/patrimonio</i> )	19,82%	-3,43%

En términos generales, Logic Studio S.A. concluyó el año 2007 con pérdida, y con un endeudamiento importante mismo que se logró financiar con los acreedores a 18 meses plazo, iniciando en enero del 2008. Sin embargo las proyecciones financieras del 2008 son optimistas debido a los negocios de mediano y largo plazo durante el 2008, que se lograron con un cliente del sector bancario ecuatoriano y un cliente en Estados Unidos.

#### 5.- PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Durante el año 2007, la compañía generó una pérdida de USD\$16.943,83, no generando utilidades para el período.

#### 6.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2008

En el 2008, planeamos incrementar en un 40% nuestro volumen de ventas poniendo énfasis en los rubros de desarrollo, consultoría y capacitación.

Es necesario consolidar las ventas del producto BPM tanto en el mercado público como privado.

Se plantea también como meta para este año que el porcentaje de rentabilidad de los proyectos del ejercicio sea igual o mayor al 10%.

La ejecución del plan estratégico diseñado para la compañía es otra de las metas al que la compañía se ha trazado para el corto y mediano plazo.

Apreciamos el apoyo continuo de nuestros accionistas y esperamos que este informe demuestre que perseguimos estrategias diseñadas para recompensar a corto plazo a los accionistas de Logic Studio S.A.

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.