

**INFORME ANUAL DEL 2008
GERENCIA GENERAL
LOGIC STUDIO S.A.**

18 de Febrero del 2008

1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2008

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 2008 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 2007, planeamos incrementar en un 40% nuestro volumen de ventas con relación al año 2007.
- ✓ Se planificó para el año 2008 la venta del producto informático TIMPU BPM resultado de la alianza con la empresa Cobus.

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.
- ✓ 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.

studio

- ✓ Se fomentó el uso de una metodología de trabajo y estándares de documentación.
- ✓ Se participó en la iniciativa de pre-certificación CMMi con el objeto de obtener una certificación en esa dirección en el mediano plazo.

Ingresos

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

- ✓ En términos globales los resultados obtenidos en el año 2008 alcanzaron y superaron las metas financieras esperadas.
- ✓ Las ventas fueron de \$808.000, con lo cual representa un incremento importante con relación a las ventas alcanzadas en el año 2007.

Para el 2009 se proyecta un crecimiento en ventas del 15% con respecto del 2008.

Talento Humano

Durante el año 2007 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 2009 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.

En el 2009 se planifica tener un incremento de entre el 10% y 15% 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 2008 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.
- ✓ Se realizaron adecuaciones en el mobiliario a fin de lograr mayor comodidad en el nuevo personal que ingresó a la empresa.

En el año 2009, se planifica adquirir un servidor especializado para la preparación de una herramienta de administración de software.

Los activos fijos a la fecha ascienden a un valor total de USD\$6.401,82



Calculamos invertir un mínimo de USD\$2.500 durante el año 2009, 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 2008 y su comparación con el período anterior:

Datos a diciembre del 2008

| Concepto | 2007 | 2008 |
|---|------------|------------|
| Ingresos | 320.924,94 | 808.973,52 |
| Gastos Costo Directo | | |
| Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales) | 337.868,77 | 769.290,28 |
| Utilidad neta antes de Impuestos | -16.943,83 | 39.683,24 |
| Utilidad Neta | -16.943,83 | 30.341,98 |
| Total Activos | 118.316,53 | 169.623,98 |
| Total Pasivos | 113.377,00 | 130.954,64 |
| Patrimonio Neto | 4.939,53 | 38.669,34 |
| Índice de Solvencia | 1,04 | 1,29 |
| Índice de Solidez | 0,96 | 0,77 |
| Rentabilidad | | |
| Margen Bruto de Utilidades | -5,28% | 4,91% |
| Margen Neto de Utilidades | -5,28% | 3,75% |
| Rendimiento Activo Totales | | |
| Retorno sobre Activos | -0,14 | 17,89% |
| Rendimiento de Capital | | |
| Retorno sobre el Capital | -3,43 | 0,78 |

En términos generales, Logic Studio S.A. concluyó el año 2008 con una utilidad del 4,91%, y con un endeudamiento importante consecuencia de la refinanciación que se

logró con los proveedores en el año 2007, sin embargo cabe destacar que durante el año 2008 se pudo cumplir con los compromisos de pago adquiridos. Las proyecciones financieras del 2009 son conservadores debido a la crisis económica mundial que afectará al Ecuador también y la coyuntura política del país, que con seguridad comprimirá al mercado local.

5.- PROPUESTA PARA EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Durante el año 2008, la compañía generó una utilidad bruta de USD \$39.683,24. Luego de cumplir con las obligaciones con empleados en el pago de Utilidades y con Impuestos a la Renta al Servicio de Rentas Internas, el saldo a distribuir por concepto de Dividendos a Socios y Accionistas será cancelado durante el año 2009, de acuerdo a la decisión de los Accionistas.

6.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2009

En el 2009, planeamos incrementar en un 15% nuestro volumen de ventas poniendo énfasis en los rubros del producto BPM, desarrollo, consultoría y capacitación.

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.

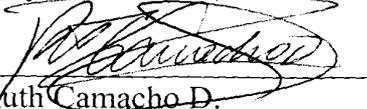
Se plantea también como meta para este año que el porcentaje de rentabilidad de los proyectos del ejercicio sea igual o mayor al 10%.

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 2009.

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.