

INFORME ANUAL DEL AÑO 2013 GERENCIA GENERAL

29 de abril del 2014

1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

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 2013 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. Para el 2013 se proyecta un crecimiento en ventas del 11% con respecto del 2012.

B. Utilidad Proyectos

En este aspecto los objetivos fueron:

2. Lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%
3. Tener una utilidad en el ejercicio que sea 13% mayor a la obtenida en el 2012.

C. Líneas de negocio

4. 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.
5. 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 e iOS)
6. 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%.

D. Calidad y Productividad

7. Obtener el Reconocimiento Europeo de Excelencia y Calidad en la Gestión Empresarial EFQM, Nivel 200+
8. Consolidar el manejo contable de la empresa basado en las normas NIIFS
9. Obtener la competencia GOLD de Microsoft en ALM
10. Definir, documentar y publicar todos los procesos internos de la empresa.
11. Generar un esquema estructurado de control comercial y de proyectos.

E. Áreas y Módulos de Soporte

1. Talento Humano:
12. Obtener un índice de rotación de personal superior a uno.
13. Incorporar a la nómina a un Analista de Selección de Personal a tiempo completo, encargado de la contratación de personal técnico específicamente.
14. 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.
15. 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.

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.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

A. Ingresos

Objetivo:

1. Para el 2013 se proyecta un crecimiento en ventas del 11% con respecto del 2012.

Cumplimiento:

- ✓ Las ventas fueron de \$1.461.184,16 lo cual representa una reducción en ingresos de 10% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2012 que fueron de \$1.618.387,06.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2013 tuvieron una lamentable reducción cuyas motivaciones principales fueron:
 - La salida de clientes de off-shore importantes que en conjunto representaban una facturación cercana a los \$90.000 mensuales.
 - El cierre a pérdida del proyecto de desarrollo denominado Sistema de Registros Mercantiles para el sector estatal que generó una pérdida aproximada de \$140.000.

Objetivos para el nuevo período:

- ✓ Para el 2014 se proyecta tener un crecimiento en ventas del 10% con respecto del 2013 esto es un valor aproximado de \$1.607.303.

B. Utilidad Proyectos

Objetivo:

2. Una meta de rentabilidad por proyecto de al menos el 15%
3. Lograr utilidad del ejercicio 13% mayor a la obtenida en el 2012.

Cumplimiento:

- ✓ La utilidad bruta de proyectos en el año 2013 fue negativa en el orden del -5% que comparativamente con el año 2012 significa un decrecimiento superior al 100%. La falta de análisis adecuado al inicio de los proyectos y la estimación adecuada de los riesgos para cada proyecto influyeron fuertemente en este resultado.
- ✓ Se muestra a continuación un detalle de rentabilidad por línea de negocio, dejando nuevamente a la línea de desarrollo a medida con una importante pérdida:

UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO - COMPARATIVO UTILIDAD 2012-2013

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Outsourcing	1.051.562	1.065.677	845.473	845.884	206.088,57	219.792,47	20%	21%
Desarrollo	151.507	395.495	336.146	568.749	(184.639,45)	(173.254,03)	122%	44%
Capacitación	9.560	28.246	3.296	13.054	6.263,62	15.191,80	66%	54%
Consultoría	177.004	93.073	287.262	39.986	(110.257,63)	53.087,41	-62%	57%
Mantenimiento	64.961	5.229	65.253	4.343	(292,53)	886,00	0%	17%
Productos	832	30.667	-	32.511	831,60	(1.844,36)		-6%
Varios	5.759	-	-	-	5.758,89			
TOTALES	1.461.184,16	1.618.387,06	1.537.431,09	1.504.527,77	(76.246,93)	113.859,29	-5%	7%

- ✓ Se puede ver igualmente que entre los clientes el sector privado es el que permitió sostener el negocio del sector público que fue negativo:

Tipo	Ingresos	Egresos	Utilidad	%Utilidad	%Venta
	2013	2013	2013	2013	2013
Privado	1.165.039	909.428	255.612	22%	80%
Público	296.145	628.004	(331.858)	-112%	20%

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Durante el año 2013 LOGIC STUDIO S.A., incorporó a su organigrama la posición de Gerente de Operaciones a tiempo completo con lo cual se espera tener una mejor coordinación en la ejecutividad de los proyectos desde la fase de pre-venta. Sin embargo, ciertos contratos activos en el año y que no tuvieron este control estaban ya en ejecución.
- ✓ Tratamos de redireccionar la facturación que dejaría de ingresar por la salida de clientes como Cotecna, Credit Report, Sage y Salud de la línea de off-shore, sin

embargo el monto tan importante que estos representaban no fue fácil de reemplazar.

- ✓ Se trató de reubicar al personal que salió de los proyectos rentables de off-shore como Cotecna, Credit Report, Sage y Salud.
- ✓ Se inició un trabajo para darnos a conocer a nuevos clientes sobre todo de las líneas de outsourcing y consultoría.
- ✓ Se inició de manera formal el área de consultoría con el fin de generar mayores oportunidades en las líneas de consultoría y capacitación.
- ✓ Se reorganizó el área comercial incrementando el número vendedores de dos a cuatro personas. Además se incorporó una persona encargada específicamente de actividades de mercadeo.

Objetivos para el nuevo período:

- ✓ Se espera lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%.
- ✓ La utilidad del ejercicio para el 2014 se espera que sea recupere con relación a la pérdida sufrida en 2013 y ésta sea positiva en el orden del 5% al menos, lo que significaría un crecimiento del 200%.

C. Líneas de negocio

Objetivo:

4. 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.

Cumplimiento:

- ✓ Esta meta fue cubierta parcialmente, ya que si bien se incrementó en un 54% el ingreso, sumadas las dos líneas, los niveles de rentabilidad fueron negativos, esto se debe al proyecto de consultoría de CFN ya que se tuvo un pago mayor que el ingreso diferido registrado, ingreso diferido que se proyectó con una rentabilidad del 0%. Se espera revertir esta situación en el año 2014 tanto con la generación de nuevos negocios como con el cierre de este proyecto en particular.

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad %	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Capacitación	9.560	28.246	3.296	13.054	66%	54%
Consultoría	177.004	93.073	287.262	39.986	-62%	57%
TOTALES	186.564,24	121.319,21	290.558,25	53.040,00	-56%	56%

Objetivo:

5. 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 e iOS)

Cumplimiento:

- ✓ Para cada una de las líneas antes anotadas lo que se logró es generar la expectativa en clientes para cada una de ellas, pero de manera concreta no se generaron ventas para ninguna de ellas, consideramos que la razón fue que se estaba en las fases iniciales de prospección de mercado para estas líneas y para el 2014 se piensa identificar de ellas las de mayor interés para generar ventas.

Objetivo:

6. 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%.

Cumplimiento:

- ✓ El 2013 fue un año de prospección y preparación comercial en las nuevas líneas de negocio a la final no se lograron ventas y en consecuencia este objetivo no fue cumplido.

Objetivos para el nuevo período

- ✓ Generar una rentabilidad de al menos el 20% sumadas las líneas de capacitación y consultoría.
- ✓ Generar y fortalecer el área de consultoría para colocar los servicios específicos en las líneas de capacitación y consultoría logrando contar con al menos tres consultores especializados.
- ✓ Incrementar en un 100% las ventas, con respecto del 2013, de:
 - Servicios en la Nube Office 365
 - Licencias Microsoft
 - Consultoría y/o Capacitación en herramientas Microsoft para BI

Calidad y Productividad

Objetivo:

7. Obtener el Reconocimiento Europeo de Excelencia y Calidad en la Gestión Empresarial EFQM, Nivel 200+

Cumplimiento:

- ✓ Gracias al esfuerzo conjunto de las áreas de operaciones y la gerencia general se llegó a obtener la certificación de calidad EFQM, Nivel 200+ en mayo de 2013.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se trabajó en un levantamiento de procesos con el fin de mejorarlos
- ✓ Se documentaron los procesos con base a la operación de la compañía
- ✓ Se validó la documentación de procesos y su ejecutividad con los auditores de la certificación.

Objetivo:

8. Consolidar el manejo contable de la empresa basado en las normas NIIFS

Cumplimiento:

- ✓ Este objetivo fue cumplido, los balances del 2013 fueron ya entregados en formato NIIFS a las autoridades de control.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Coordinación con la empresa de asesoría contable Pérez&Gallardo la gerencia general y la asistencia contable de Logic Studio.

Objetivo:

9. Obtener la competencia GOLD de Microsoft en ALM

Cumplimiento:

- ✓ Logic Studio obtuvo esta competencia con validez por un año.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Planificación y seguimiento en la certificación del personal de consultoría para obtener la competencia de ALM.
- ✓ Acercamiento con Microsoft para presentarnos como un socio importante en esta línea

Objetivo:

10. Definir, documentar y publicar todos los procesos internos de la empresa.

Cumplimiento:

- ✓ Esto se hizo parcialmente como parte de la certificación de calidad EFQM

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Generación de la intranet de la empresa para que sea el medio para la publicación de los procesos

Objetivo:

11. Generar un esquema estructurado de control comercial y de proyectos.

Cumplimiento:

- ✓ Se fortaleció orgánicamente la Gerencia de Operaciones y se fortaleció el departamento Comercial con la incorporación de un par de vendedores adicionales.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se levantó un perfil comercial para facilitar la contratación de este tipo de recurso.
- ✓ Se fortaleció la gerencia de operaciones dándole la responsabilidad del manejo de calidad y procesos dentro de la compañía.

Objetivos para el nuevo período

- ✓ Fortalecer la certificación de calidad EFQM mediante la revisión y actualización de los procesos y generando acercamientos para financiar una certificación a un siguiente nivel de calidad EFQM.
- ✓ Mantener y reforzar el estado de Gold Partner en la línea de Microsoft incrementando la certificación en Inteligencia de Negocios BI.

Areas de Apoyo y Soporte

Talento Humano

Objetivo:

12. Obtener un índice de rotación de personal superior a uno.

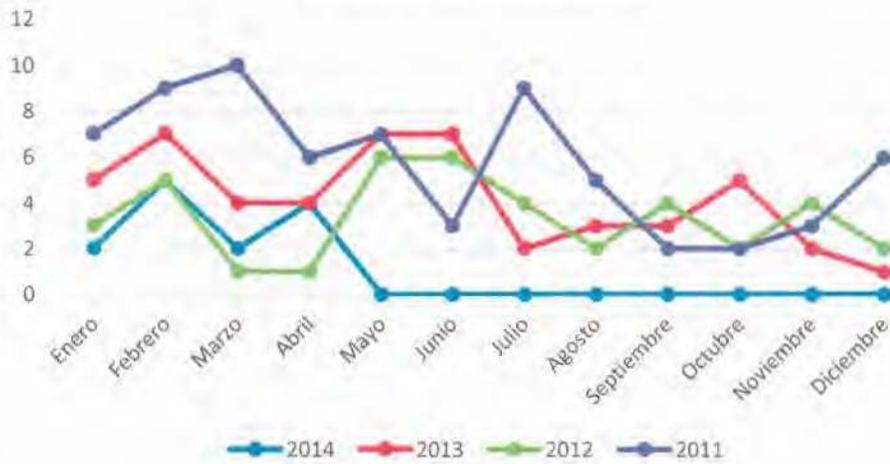
Cumplimiento:

- ✓ La meta no fue cumplida, al contrario y penosamente, el índice sufrió un deterioro del 300% aproximadamente. El año 2013 se cerró con un total de 53 colaboradores, incluyendo socios, personal por proyecto, personal en nómina y personal administrativo, lo cual no representa un decremento con respecto del 2012.
- ✓ Adicionalmente, la tasa de rotación superó la del 2012.

	2013	2012
Ingresos	13	70
Salidas	50	73
Indice Rotación	-3,7	-0,3

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.

SALIDAS DE PERSONAL



INGRESOS DE PERSONAL



Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se generó un proceso de selección que incluye una prueba técnica objetiva, con el fin de quien haga la entrevista, sin necesidad de ser una persona técnica, haga una evaluación del candidato en el menor tiempo posible.
- ✓ Se generó la política de no contratar personal exclusivo por proyecto sino personal de nómina en el 100% de los casos.

Objetivo:

13. Incorporar a la nómina a un Analista de Selección de Personal a tiempo completo, encargado de la contratación de personal técnico específicamente.

Cumplimiento:

- ✓ Se trabajó con un rol exclusivo para selección de personal en el área de Talento Humano, obteniendo ligera mejoría en el proceso, sin embargo este apoyo fue temporal

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se generó un proceso de selección para incorporar a una persona exclusiva para selección como asistente del área de Talento Humano.
- ✓ Se capacitó a la persona, sin embargo su apoyo fue temporal y luego de su salida se decidió no reemplazar la posición.

Objetivo:

14. 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.

Cumplimiento:

- ✓ Se contrató el servicio de una empresa especializada en selección de personal y head hunting, desafortunadamente no se obtuvieron los resultados esperados en el área de desarrollo, pero este apoyo ayudó en los perfiles comerciales.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Se hizo una inversión importante al contratar a una empresa especializada en colocación de personal.
- ✓ Se capacitó a la empresa para evaluar técnicamente a los desarrolladores.
- ✓ Hubo un acuerdo y mejores resultados en ubicación de perfiles de apoyo y comerciales.

Objetivo:

15. 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.

Cumplimiento:

- ✓ La meta fue cumplida parcialmente, la generación de la información fue parcial y su difusión no llegó a todo el personal, debido también a la alta rotación sufrida durante el 2013.

Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Una intranet fue diseñada e implementada.
- ✓ El área de talento humano fue configurada para mejorar el esquema de inducción incluyendo información de los procesos de la compañía.

Objetivos para el nuevo período

- ✓ Obtener un índice de rotación de personal positivo.
- ✓ Contar con el apoyo de un asistente de selección de personal que apoye la gestión del responsable del área de Talento Humano.
- ✓ Generar un proyecto de reclutamiento – semillero para incrementar las fuentes de acceso a personal capacitado.

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.

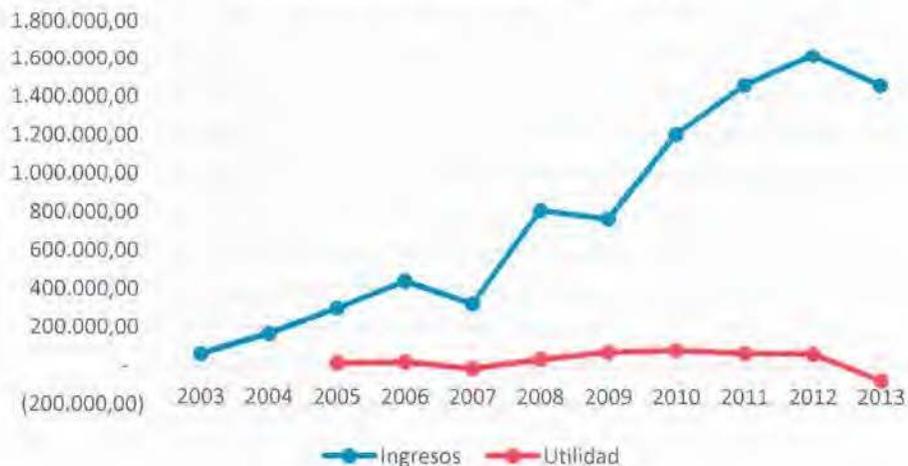
3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

En el aspecto administrativo y a finales del 2013, LOGIC STUDIO S.A. tuvo un cambio de oficina con el fin de unificar en un mismo espacio físico al personal que labora en sus instalaciones, este cambio tuvo una inversión de dinero que se espera retribuir en la generación de un ambiente adecuado y más moderno de trabajo para todo su personal.

Adicional es importante mencionar que el 2013 fue el año en el que LOGIC STUDIO S.A., cumplió su primera década de existencia. En estos diez primeros años su desempeño ha sido sostenido, con altos y bajos, pero más allá de eso con la visión de calidad, innovación y constancia como bandera de trabajo diario.

El presente cuadro resume el comportamiento de ingresos y utilidad de esta primera década.

Resultados Primerda Década LS



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 2013 y su comparación con dos períodos anteriores:

Datos a diciembre del 2013

Concepto	2013	2012	2011
Ingresos	1.461.183,51	1.618.387,06	1.460.771,81
Gastos Costo Directo			
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	1.537.958,33	1.497.837,60	1.387.197,83
Utilidad antes de Impuestos	-76.774,82	120.549,46	73.573,98
Utilidad Neta	-76.774,82	59.833,62	64.015,51
Total Activos	412.286,90	708.466,87	698.898,68
Total Pasivos	334.819,30	528.504,22	585.417,83
Patrimonio Neto	77.467,60	179.962,65	113.480,85
Liquidez corriente		1,3	1,21
Índice de Solvencia	1,23	1,34	1,19
Índice de Solidez	0,81	0,75	0,84
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidades	-5,25%	7,45%	5,04%
Margen Neto de Utilidades	-5,25%	3,70%	4,38%
Rendimiento Activo Totales			
Retorno sobre Activos	-18,62%	8,45%	9,16%
Rendimiento de Capital			
Retorno sobre el Capital	-99,11%	33,25%	56,41%

En términos generales, Logic Studio S.A. concluyó el año 2013 con una pérdida de \$76.774,82 que representa un -5% frente a los ingresos obtenidos, esto lleva mandatoriamente, en el 2014, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto a fin de incrementar el nivel de rentabilidad y liquidez de la compañía.

6.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2013

El año 2013 si bien permitió consolidar estructuralmente a la compañía en áreas como Consultoría y Ventas, y permitió a la empresa lograr una certificación de calidad

reconocida a nivel mundial, también la dejó con un saldo negativo en rentabilidad, un decrecimiento importante de ingresos y una problemática de contratación y retención de personal por resolver.

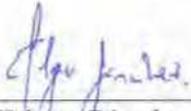
Es así que los principales objetivos a ser cumplidos en el nuevo periodo de existencia de la empresa se proponen en los siguientes términos:

1. Para el 2014 se proyecta tener un crecimiento en ventas del 10% con respecto del 2013 esto es un valor aproximado de \$1.607.303.
2. Se espera lograr una utilidad bruta por proyecto de al menos el 15%.
3. La utilidad del ejercicio para el 2014 se espera que sea recupere con relación a la pérdida sufrida en 2013 y ésta sea positiva en el orden del 5% al menos, lo que significaría un crecimiento del 200%.
4. Generar una utilidad bruta de al menos el 20% sumadas las líneas de capacitación y consultoría.
5. Generar y fortalecer el área de consultoría para colocar los servicios específicos en las líneas de capacitación y consultoría logrando contar con al menos tres consultores especializados.
6. Incrementar en un 100% las ventas, con respecto del 2013, de:
 - a. Servicios en la Nube Office 365
 - b. Licencias Microsoft
 - c. Consultoría y/o Capacitación en herramientas Microsoft para BI
7. Fortalecer la certificación de calidad EFQM mediante la revisión y actualización de los procesos y generando acercamientos para financiar una certificación a un siguiente nivel de calidad EFQM.
8. Mantener y reforzar el estado de Gold Partner en la línea de Microsoft incrementando la certificación en Inteligencia de Negocios BI.
9. Obtener un índice de rotación de personal positivo.
10. Contar con el apoyo de un asistente de selección de personal que apoye la gestión del responsable del área de Talento Humano.
11. Generar un proyecto de reclutamiento – semillero para incrementar las fuentes de acceso a personal capacitado.

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.

