



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	5
Objetivo 1:.....		5
Cumplimiento:.....		5
Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:		5
3.2.	UTILIDAD DE LOS PROYECTOS	6
Objetivo 2:.....		6
Cumplimiento:.....		6
Cumplimiento:.....	¡Error! Marcador no definido.	
Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos:	¡Error! Marcador no definido.	
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:.....		9
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.....	10
5.	CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO	11
6.	HECHOS RELEVANTES PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS DIFERENTES AMBITOS DE LA COMPAÑÍA	11
7.	SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES	13
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2018.....	14

1. RESUMEN EJECUTIVO

El 2018 fue un año interesante para LOGIC STUDIO, si bien no se logró cumplir el 100% de las metas, tuvimos un repunte interesante en ingresos y sobre todo en rentabilidad, después de un 2016 e inicios de 2017 complicados, que gracias al esfuerzo y "terquedad" de quienes hacemos la empresa, logramos superar. Esto se dio, no obstante, la situación financiera y política del país, que mantuvo la baja en el precio del petróleo y altos niveles de endeudamiento nacional, esto provocó una contracción en la movilidad del mercado tanto público como privado; aunque merece la pena destacar la aparente estabilidad política lo cual, a nuestro entender, ha generado cierta tranquilidad en los sectores más grandes del país (banca, seguros, etc) con lo cual éstos se han dispuesto a invertir en tecnología.

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 2018, las principales actividades desarrolladas así como las metas proyectadas para un retador 2019.

2. RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2018

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. 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.

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 2018

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

Cumplimiento:

- ✓ Las ventas fueron de \$ 948.011,20 lo cual representa un incremento del 27% con relación al año 2018. Si bien es cierto, la meta de un millón de dólares no se concretó, se logró un cumplimiento del 95% de la meta.

Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:

- ✓ 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 fortaleciendo a Produbanco como cliente.
- ✓ Sin embargo, Produbanco nos requirió una serie de requisitos, que en las condiciones actuales de LOGIC STUDIO no pudimos cumplir, razón por la cual no pudimos extender ese ingreso más allá de junio del 2018.
- ✓ No obstante, logramos incorporar un cliente importante como Cobiscorp para suplir en alguna medida el ingreso que dejamos de percibir de Produbanco.
- ✓ También logramos incrementar la facturación de VSBLTY y desde el mes de octubre empezamos a entregar y facturar el servicio de outsourcing en Cobiscorp, sin contar con que desde el mes de septiembre logramos incursionar en un interesante proyecto de consultoría en análisis cognitivo para Produbanco, con lo cual empezamos a fortalecer nuestra relación comercial con tan importante cliente.
- ✓ 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 de 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.

- ✓ Durante el año 2018, mantuvimos la meta de reducción de costos y mantuvimos un área administrativa y financiera reducida, la ejecución de las ventas recayó exclusivamente en la Gerencia Comercial y en la Gerencia General y a finales de año unimos a un vendedor de mucha experiencia en modalidad freelance.
- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2018 tuvieron una recuperación en relación al año 2017 y 2016, aunque esto no fue suficiente para lograr el cumplimiento de este objetivo, se dio un resultado importante.

3.2. UTILIDAD DE LOS PROYECTOS

Objetivo 2:

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

Cumplimiento:

- ✓ La utilidad bruta de proyectos en el año 2018 fue de \$ 116.854,55 lo cual representa un crecimiento de más del 200% con respecto de la utilidad registrada en el 2017; dejando el 12% de utilidad sobre ingresos. Esto convierte al 2018 en el año más rentable en la historia de LOGIC STUDIO y se cumple ampliamente la meta propuesta.

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

Datos a diciembre 2018

UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO - COMPARATIVO UTILIDAD 2018

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Outsourcing	843.421	499.534	700.110	480.337	143.311,17	19.197,24	17%	-4%
Desarrollo	43.439	98.783	97.198	102.867	(53.759,19)	(4.083,21)	-124%	-4%
Capacitación	29.909	46.888	13.965	34.206	15.943,92	12.681,59	53%	27%
Consultoría	22.362	73.255	15.149	60.076	7.212,68	13.178,36	32%	18%
Mantenimiento	2.964	4.830	3.568	6.873	(603,79)	(2.043,06)	-20%	-42%
Productos	2.043	17.153	1.167	19.350	876,03	(2.197,43)	43%	-13%
Varios	3.874	9.153	-	7.400	3.873,72	1.752,82	100%	19%
TOTAL INGRESOS	948.011,20	749.596,64	831.156,65	711.110,34	116.854,55	38.486,30	12%	5%

PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE

Tipo	%		Ingresos		Egresos		Utilidad		%Utilidad	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Privado	100%	99%	948.011	744.766	831.157	704.237	116.855	40.529	12%	5%
Público	0%	1%	-	4.830	-	6.873	-	(2.043)	#DIV/0!	-42%

3.3. LÍNEAS DE NEGOCIO

Objetivo 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.

Cumplimiento:

- ✓ Los resultados específicos de Consultoría y Capacitación del 2017 fueron de 27% y 18% respectivamente. En el 2018 los márgenes de utilidad fueron Capacitación 53% y Consultoría 32%. El incremento con respecto al 2017 fue Capacitación 96% y Consultoría 78%, con lo cual la meta planteada no solo que se cumple, sino que se supera. Aunque cabe indicar que los valores absolutos de ingreso en cada caso se vieron afectados.

El siguiente cuadro representa el cumplimiento de este objetivo.

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Capacitación	29.909	46.888	13.965	34.206	15.943,92	12.681,59	53%	27%
Consultoría	22.362	73.255	15.149	60.076	7.212,68	13.178,36	32%	18%
TOTAL INGRESOS	52.271,00	120.142,51	29.114,40	94.282,56	23.156,60	25.859,95	44%	22%

Principales Actividades Desarrolladas en el área Líneas de Negocio:

- ✓ Se ejecutaron trabajos de capacitación importantes, oportunidades a las cuales se reaccionó comercialmente hablando, las opciones de cursos abiertos u oportunidades reactivas durante el 2018 fueron escasas.
- ✓ LOGIC STUDIO fortaleció la presentación comercial para posicionarnos como especialistas en las líneas de Inteligencia de Negocios BI, y Análisis Predictivo.

3.4. CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Objetivo 4:

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

Cumplimiento:

- ✓ Aunque los parámetros de calificación de Microsoft se modificaron durante el 2018, LOGIC STUDIO logró mantener la certificación Gold para las líneas de BI y Dev Ops así como la certificación Silver para Desarrollo. Pero esta meta no fue cumplida al 100% ya que la certificación Cloud no fue alcanzada.

Principales Actividades Desarrolladas en área de Calidad y Productividad:

- ✓ Se cumplieron los requisitos de certificaciones de clientes para obtener las certificaciones en la línea de MS. Tres de los cinco socios llevaron a cabo los exámenes correspondientes para alcanzar la certificación Gold.

4.1. AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE

Objetivo 5:

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.

Cumplimiento:

- ✓ De todos los proyectos ejecutados, los clientes más relevantes que han utilizado los proyectos desarrollados por LOGIC STUDIO son: Esage, VSBLTY, Produbanco; en cuanto a facturación estos clientes representan más del 50% de los ingresos de la compañía, y con esto parte de esta meta queda cumplido porque representa un incremento mayor al 10% con relación al 2017. Sin embargo no se pudieron correr encuestas de evaluación para entender la calificación objetiva de los clientes, sin embargo el hecho de haber renovado varios contratos y aumentado la cantidad de clientes es un indicador del grado de satisfacción de los clientes.

Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte:

- ✓ Nos mantenemos aliados con consultores y empresas externas a las cuales confiar proyectos de desarrollo, consultoría e incluso capacitación. Se manejaron ciertas capacitaciones a estos consultores a fin de especializar y alinear su conocimiento con la expectativa de los clientes de LOGIC STUDIO, a fin de contar con mayor oferta para entregar de los servicios.
- ✓ Es necesario mencionar que nos mantenemos con una carga administrativa reducida, sin embargo en el área comercial buscamos el apoyo de un consultor freelance, con el objeto de incrementar el nivel de ventas en el 2018 y su proyección para el 2019.

6. OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2019

Los objetivos a lograr en el nuevo período de trabajo de LOGIC STUDIO en el año 2019 y sobre los cuales versará el siguiente informe de Gerencia General son:

B. Ingresos

1. Tener un crecimiento en ventas del 10% sobre el resultado del 2018.

B. Utilidad Proyectos

2. Alcanzar un mínimo de 15% de utilidad bruta en el ejercicio 2.019.

C. Líneas de negocio

3. Duplicar el ingreso de la línea de consultoría manteniendo, o incrementando, los niveles de rentabilidad de esta línea alcanzados en el 2018.

D. Calidad y Productividad

4. Lograr una certificación (puede ser Silver o Gold) adicional a la certificación Gold en MS de DevOps, BI, sin perder esta última.

E. Áreas y Módulos de Soporte

5. Mejorar el desempeño del área de talento humano, logrando un nivel de eficacia en el reclutamiento de nuevo personal para proyectos de outsourcing especialmente. Se buscará tener un tiempo promedio de cuatro días hábiles para presentar candidato desde que se presenta una oportunidad de outsourcing.

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

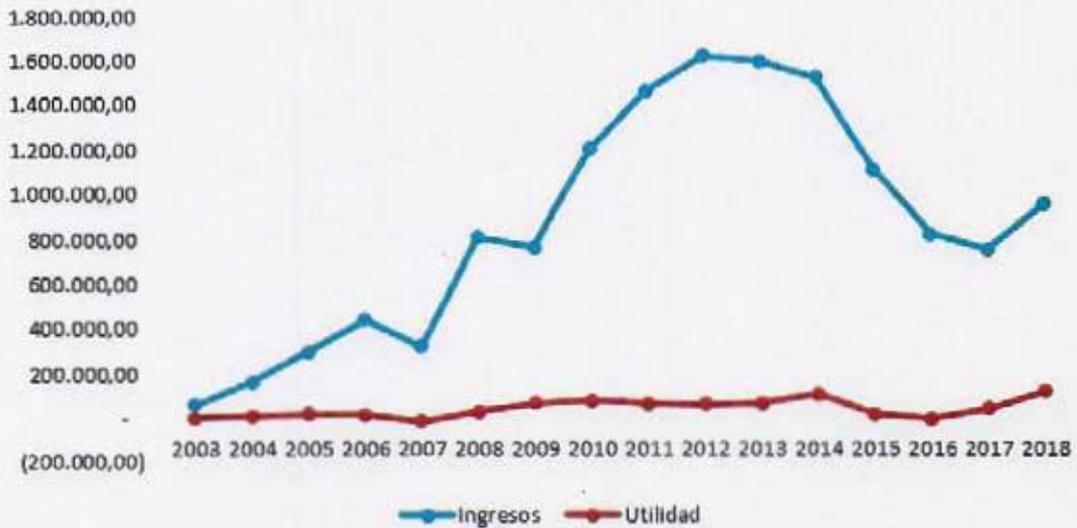
Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones emitidas por la Junta General y el Directorio.

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

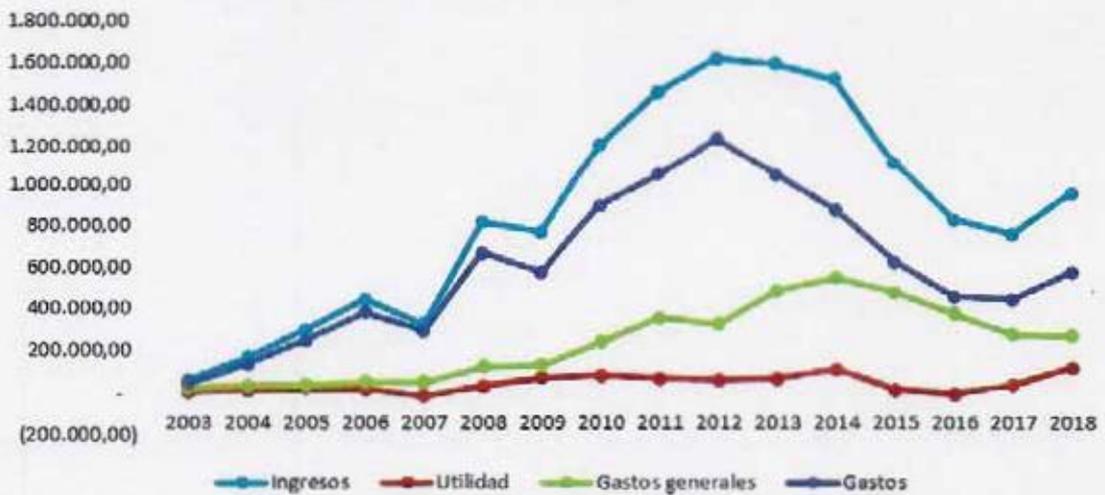
Es importante mencionar que la situación del mercado local en el 2019 representa para LOGIC STUDIO S.A., un importante reto tanto en el ámbito financiero como comercial.

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

Resultados LOGIC STUDIO



Resultados Incluyendo Gastos Generales



8. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

En términos generales, LOGIC STUDIO S.A. concluyó el año 2018 con una utilidad bruta de \$116.854,55 que representa una recuperación en cuanto a márgenes de utilidad. Si bien el resultado fue positivo, en términos absolutos el valor de las ventas no alcanzó el millón de dólares esperado. Esto lleva, en el 2019, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto a fin de incrementar el nivel de rentabilidad sin descuidar la liquidez de la compañía.

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, una parte de este valor fue cubierto en el 2017, sin embargo, el 2018 fue el año en el que LOGIC STUDIO honró en su totalidad esta deuda. Gracias al gran trabajo conjunto de toda la empresa y al esfuerzo de directivos y colaboradores el nivel de endeudamiento de la compañía llegó a niveles saludables, esto debido también a la reducción del costo administrativo y la recuperación y extensión de contratos con importantes clientes.

A continuación, se resumen los principales indicadores de la actividad económica de LOGIC STUDIO S.A., durante el ejercicio del 2018 y su comparación con los períodos anteriores:

Datos a diciembre del 2018

Concepto	2018	2017	2016
Ingresos	948.011	749.597	819.403
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	831.157	711.110	825.281
Utilidad antes de Impuestos	116.855	38.486,30	-5.878,46
Utilidad Neta (2018 dato aproximado)	74.494,78	23.091,78	(5.878,46)
Total Activos	479.555,46	399.030,17	436.218,68
Total Pasivos	103.411,64	103.914,40	162.703,91
Patrimonio Neto	349.157,50	271.500,45	240.536,77
Liquidez corriente AC corriente/ PA corriente	4,28	3,34	2,36
Índice de Solvencia Activo Total/Pasivo Total	4,64	3,84	2,68
Índice de Solidez-Apalancamiento Total Pasivo/Patrimonio	0,30	0,26	0,37
Margen Bruto de Utilidades Utilidad bruta/Ingresos	12,33%	5,13%	-0,72%
Margen Neto de Utilidades aprox. Utilidad neta/Ingresos	7,86%	3,08%	-0,72%
Retorno sobre Activos	15,53%	5,79%	-1,35%
Retorno sobre el Capital	21,34%	8,51%	-2,44%

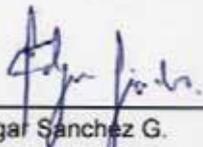
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2019

- ✓ El año 2018 fue un año positivo para LOGIC STUDIO, la inclusión de clientes importantes como Produbanco y la extensión del contrato con Visibility, como hitos principales, así como el cuidado en el manejo de los gastos; nos permitió lograr un nivel de rentabilidad de los mejores en la historia de la empresa.
- ✓ El ingreso importante de outsourcing le permite a la empresa tener tranquilidad operativa, no obstante, ese ingreso se redujo de manera importante dado el cierre del contrato de Produbanco.
- ✓ Es preciso, en consecuencia, del punto anterior, sustituir el ingreso importante de outsourcing de Produbanco. Es así que, la estrategia de buscar agresivamente nuevas oportunidades de este tipo dentro y fuera del país, debe ser una meta fundamental para el ejercicio 2019.
- ✓ LOGIC STUDIO debe buscar opciones a los productos y servicios tradicionales, para ampliar su cartera y sentar sólidamente su permanencia y liderazgo en el mercado. La representación de productos o servicios probados, relacionados con las líneas de inteligencia de negocios se ve como una alternativa viable para ello.
- ✓ La inversión en temas comerciales es importante para sembrar relacionamientos y fortalecer el posicionamiento de marca que la empresa, es así que se recomienda considerar un presupuesto, acompañado de una estrategia de marketing adecuada.
- ✓ Una recomendación evidente y reiterativa, es que se aleje a LOGIC STUDIO del servicio de desarrollo a medida por ser una línea de altísimo riesgo que genera pérdida en prácticamente todos los casos.
- ✓ El sector público como cliente no es un ámbito atractivo para la compañía, es así que deben ser consideradas las invitaciones a participar con este cliente con mucho cuidado y atender exclusivamente aquellas relacionadas con capacitación o consultoría, siempre y cuando estos proyectos se vean viables y permitan, de todas maneras, costear un riesgo de al menos un 30% en cada caso.
- ✓ El 2019 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 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. 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 Sanchez G.
Gerente General
LOGIC STUDIO S.A.