

**INFORME ANUAL DEL AÑO 2011  
GERENCIA GENERAL  
LOGIC STUDIO S.A.**

**Abril 21 del 2012**

**1.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2011**

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 2011 comprendía la estrategia de fortalecer y vigorizar nuestras operaciones, tanto en el ámbito nacional como internacional, enfatizando en tres factores fundamentales: Ingresos, Nuevas Líneas de Negocio, Calidad y Productividad así como en Áreas y Módulos de Soporte.

**Ingresos**

- ✓ Incrementar en un 15% nuestro volumen de ventas con relación al año 2010.
- ✓ Incrementar la utilidad de los proyectos a un 20%.

**Nuevas líneas de negocio**

- ✓ Ganar una muy importante posición en el sector del software libre sobre todo para servicios en sector gobierno fue otra de las metas del año 2011

**Calidad y Productividad**

- ✓ Implementar mejoras en los procesos internos de la compañía sobre todo en el área comercial y de operaciones fue otra de las metas de la empresa para el año 2011.

**Áreas y Módulos de Soporte**

- ✓ Talento Humano:
  - ✓ Incrementar el 10% en el personal de la compañía.
- ✓ Activos Fijos:
  - ✓ Adquirir equipos en la medida de la necesidad de los proyectos compartiendo aquello con el número de estaciones alquiladas;
  - ✓ Contar con una persona que se encargue del tema de apoyo en infraestructura
  - ✓ Incorporar herramientas que permitan el uso adecuado de los canales de internet.
  - ✓ Extender el espacio físico que ocupa la empresa
  - ✓ Invertir un mínimo de USD\$10.000 en equipos especializados, instalaciones, mobiliario y mejoras.

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.

## Ingresos

### Objetivo:

- ✓ En el 2011, planeamos incrementar en un 15% nuestro volumen de ventas con relación al año 2010.

### Cumplimiento:

- ✓ Las ventas fueron de \$1.460.771,81, con lo cual representa un incremento del 21% con relación a las ventas alcanzadas en el año 2010 que fueron de \$1.205.064,47.
- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2011 se incrementaron, alcanzando la meta de ventas propuesta para este año.

### Objetivo:

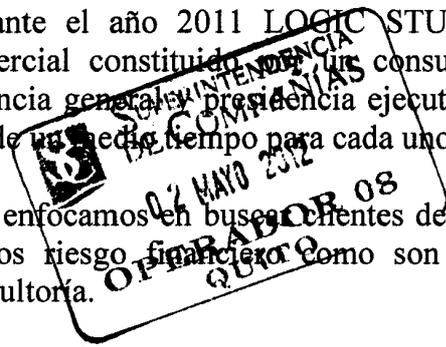
- ✓ Se planificó para el año 2011 incrementar la utilidad de los proyectos a un 20%.

### Cumplimiento:

- ✓ Sin embargo este crecimiento la meta de rentabilidad impuesto para el 2011 no se pudo cumplir, alcanzando esta el 5,04% bruto. Esto debido principalmente a un par de proyectos en la línea de Desarrollo de Software, que se llevaron a cabo con el Estado y que resultaron negativos en rendimiento para la compañía.

## Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Durante el año 2011 LOGIC STUDIO S.A., conto con un departamento comercial constituido por un consultor corporativo a tiempo completo, la gerencia general y presidencia ejecutiva cuya dedicación en el área comercial fue de un medio tiempo para cada uno. Con esto los logros en ventas fueron:
- ✓ Nos enfocamos en buses clientes de largo plazo en las líneas de negocio que menos riesgo financiero como son off-shore (outsourcing), capacitación y consultoría.



## UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO - COMPARATIVO UTILIDAD 2010-2011

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Outsourcing	1.003.620	1.047.355	842.305	954.941	161.314,59	92.414,00	16%	9%
Capacitación	49.848	12.505	17.779	9.683	32.069,04	2.822,00	64%	23%
Consultoría	31.925	73.281	14.417	63.376	17.508,39	9.905,00	55%	14%

- ✓ Sin embargo de que los ingresos de estas líneas con respecto del 2010 son menores si se puede observar un mejor nivel de rentabilidad en estas líneas. Lamentablemente el margen bajo de rentabilidad en los proyectos de desarrollo absorbió esta utilidad.
- ✓ Se tomaron medidas de cambio en el área comercial para consolidar la presencia de la compañía en el mercado nacional. Con esto se logró cerrar negocios con un total de 38 clientes durante el 2011 de los cuales un aproximado de 12 clientes (un 32% de la cartera total de clientes) son nuevos.
- ✓ Se consolidó nuestra presencia como un proveedor de confianza con clientes importantes en la línea de off-shore de desarrollo. Las operaciones más importantes con clientes como Produbanco y AppCom crecieron, así como se consolidó también el trabajo con Cotecna y CreditReport. Además de que se consiguió un nuevo cliente de mediano y largo plazo para esta línea con Salud S.A.
- ✓ Se buscó concretar y formar personal para comercializar el servicio de control de calidad de la compañía.

### Objetivos para el nuevo período:

- ✓ Para el 2012 se proyecta un crecimiento en ventas del 37% con respecto del 2011 y una meta de rentabilidad bruta de al menos el 15%



### Nuevas Líneas de negocio

#### Objetivo:

- ✓ Ganar una muy importante posición en el sector del software libre sobre todo para servicios en sector gobierno fue otra de las metas del año 2011

#### Cumplimiento:

- ✓ Esta meta que fue cubierta si se consideran los niveles de venta en esta área y su comparación con respecto del 2010.

## PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE

Tipo	Ingresos		Egresos		Utilidad		%Utilidad		%Venta	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Privado	996.508	1.105.254	794.471	977.409	202.037	127.845	20%	12%	68%	92%
Público	462.872	99.810	533.249	92.709	(70.376)	7.101	-15%	7%	32%	8%

- ✓ Cabe destacar que cerca del 90% de la facturación de sector público se desarrolló en plataforma de software libre. Con esto se puede observar que hubo un incremento del 24% en relación a las ventas en sector público – software libre - en el año 2010 con lo cual la meta de subir la presencia en proyectos de este tipo se cumplió.
- ✓ Sin embargo, es necesario precisar que el nivel de utilidad fue negativo en este sector. Este fenómeno se le atribuye principalmente a la incursión en un mercado que estábamos empezando a conocer donde factores como la tecnología, perfiles de personal y manejo riesgo para este tipo de proyectos y clientes en esta línea, fueron decisivos en el margen de utilidad logrado.

### Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ El enfoque de ventas para sector público se desarrolló principalmente en cultivar relacionamiento a nivel de los Departamentos de Sistemas y con permanente visita al sitio de Compras Públicas.
- ✓ Se tuvo que incidir en los procesos de selección a personal con conocimiento en tecnologías de software libre.
- ✓ Considerando los costos del personal con conocimiento en tecnologías de software libre fue necesario replantear el costeo de los proyectos de este tipo.
- ✓ Considerando aquello podemos afirmar que lo que ganamos, a pesar del margen negativo, fue experiencia para seguir trabajando en este tipo de proyectos.
- ✓ Se generaron oportunidades para colocar el servicio de control de calidad, concretándose de inicio temas de capacitación en esa área.

### Objetivos para el nuevo período

- ✓ A partir de lo anterior hemos propuesto una meta, sino de incremento en ventas en esta línea, si de incremento en el margen de contribución a la utilidad para esta línea de negocio, esperando lograr al menos un 15%.
- ✓ Dentro de la línea de nuevos servicios y productos tenemos como meta para el año 2012 colocar comercialmente y de manera rentable los servicios de la nueva línea de negocio generada para el Servicio de Aseguramiento y Control de Calidad del Software cuyo proyecto inició a finales del 2010. Con esto la meta de colocación de este servicio es de \$60.000 logrando un margen utilidad para este tipo de proyectos de al menos el 15%.

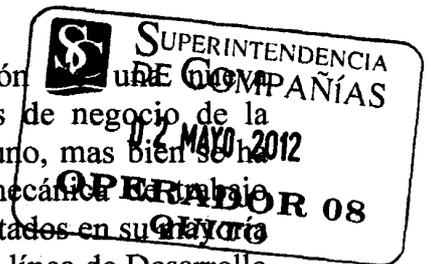
## Calidad y Productividad

### Objetivo:

- ✓ Implementar mejoras en los procesos internos de la compañía sobre todo en el área comercial y de operaciones fue otra de las metas de la empresa para el año 2011.

### Cumplimiento:

- ✓ No se logró formalizar la implementación y adopción de una metodología mejorada de trabajo en las diferentes líneas de negocio de la empresa debido al tipo de proyectos y al avance de cada uno, mas bien se ha mantenido una forma de trabajo general basada en la mecánica establecida desde los inicios de la empresa, generando resultados positivos pero con diversidad de resultados sobre todo en la línea de Desarrollo de Software.



### Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ Incorporación de una planta de Gerentes de Proyecto dedicados al control de cada proyecto cuidando su ejecutividad dentro de las restricciones de cada uno para lograr las metas de rentabilidad esperadas.
- ✓ Se eliminó la Gerencia de Operaciones, con el fin de dar mayor autonomía y empoderamiento a los Gerentes de Proyecto y eliminando esa posición que, de la forma en la que estuvo definida, no representó aporte para la empresa.
- ✓ Se capacitó en metodología de desarrollo ágil a un grupo de Gerentes de Proyecto, sin embargo no se logró involucrar a todos en aquel ejercicio.

### Objetivos para el nuevo período

- ✓ Se ejecutarán capacitaciones para todo el equipo de Gerencia de Proyectos en metodología ágil, que es la opción de ejecución de proyectos de Desarrollo con un menor nivel de riesgo.

- ✓ Se analizará la función de Gerencia de Operaciones para definir si la posición en la situación que maneje la empresa el nuevo año será necesaria y de ser así se identificarán funciones para este rol que sean de aporte para la empresa.
- ✓ Durante el año 2012, mediante convenio firmado por el MIPRO se plantea dar inicio a un proceso de preparación para certificación de calidad EFQM para nivel 2.
- ✓ Se planea iniciar el plan de ejecución para adopción de las normas NIIFS

## Áreas de Apoyo y Soporte

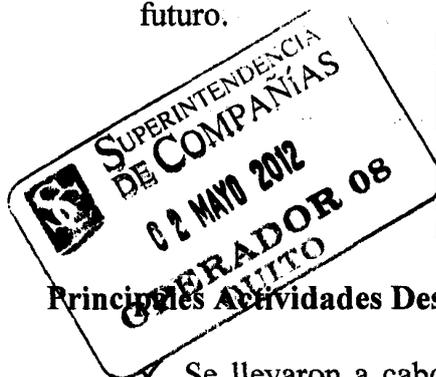
### Talento Humano

#### Objetivo:

- ✓ Incrementar el 10% en el personal de la compañía.

#### Cumplimiento:

- ✓ La meta fue cumplida. El año 2011 cierra con un total de 74 colaboradores, incluyendo socios, personal por proyecto, personal en nómina y personal administrativo, lo cual representa un incremento del 23% con respecto del 2010, superando la expectativa planteada.
- ✓ Sin embargo lo anterior debemos reconocer una tasa de rotación que supera lo ocurrido en el 2010, haciéndonos replantear el tipo de meta en esta área para el futuro.



	Índice de Rotación	
	2010	2011
Ingresos	71	68
Salidas	37	69
Índice	3,4	-0,1

#### Principales Actividades Desarrolladas:

- ✓ 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.
- ✓ La formalización de un plan de carrera no se pudo realizar durante el 2011 es un plan cuya ejecución hay que analizar en el 2012.

#### Objetivos para el nuevo período

- ✓ Obtener un índice de rotación de personal superior a uno.

## Activos Fijos

### Objetivo:

- ✓ Adquirir equipos en la medida de la necesidad de los proyectos compartiendo aquello con el número de estaciones alquiladas.

### Cumplimiento:

- ✓ Se dio cumplimiento a esto logrando tener hasta 40 equipos propios y el resto de equipos alquilados.
- ✓ Los activos fijos a la fecha ascienden a un valor total de USD\$18.925,00, sufriendo un decremento con respecto del año anterior.

### Objetivo:

- ✓ Contar con una persona que se encargue del tema de apoyo en infraestructura

### Cumplimiento:

- ✓ En febrero del 2011 se contrató a una persona en calidad inicial de pasante para que realice labores de soporte en infraestructura hasta posteriormente convertirse en un recurso de tiempo completo para esta tarea.

### Objetivo:

- ✓ Incorporar herramientas que permitan el uso adecuado de los canales de internet.

### Cumplimiento:

- ✓ Se instaló el software Untangle para dar un uso adecuado al manejo de los canales de internet.

### Objetivo:

- ✓ Extender el espacio físico que ocupa la empresa

### Cumplimiento:

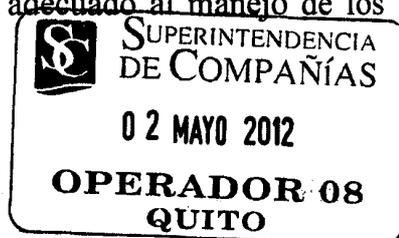
- ✓ Se alquiló una nueva oficina adicional a la ya ocupada a fin de cumplir con la ejecución de los proyectos asignados a la empresa durante el 2011.

### Objetivo:

- ✓ Invertir un mínimo de USD\$10.000 en equipos especializados, instalaciones, mobiliario y mejoras.

### Cumplimiento:

- ✓ La inversión en adecuaciones y mejoras tanto en el espacio como en la infraestructura asciende a un aproximado de \$10.200, dando cumplimiento al objetivo.



Concepto	Valor
Adecuaciones	5.500
Compra de equipos	3.500
Servicios de config. Internet	1.200
<b>TOTAL</b>	<b>10.200</b>

## Principales Actividades Desarrolladas:

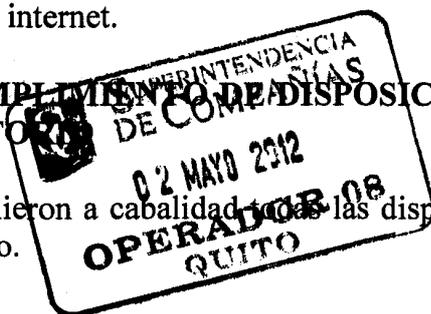
- ✓ Se adquirieron equipos de computación para desarrollo y para fortalecer el área de infraestructura. En total cinco equipos, una portátil, 2 máquinas de escritorio y una máquina de escritorio para que haga las veces de servidor de acceso a internet.
- ✓ Se contrataron los servicios de un especialista en temas de configuración de la herramienta Untangle
- ✓ Se mejoraron las características de equipos de computación con la compra de nuevos componentes.
- ✓ Se reorganizó el personal con presencia física en las instalaciones de la empresa para que ocuparan eficientemente el nuevo espacio adquirido con el alquiler de una oficina adicional.

## Objetivos para el nuevo período

- ✓ Mejorar el valor del activo fijo en al menos un 10%.
- ✓ Mejorar el performance de la infraestructura de internet que una de las principales herramientas de trabajo del equipo que físicamente se encuentra en las instalaciones de la oficina y evaluar un índice de disponibilidad del servicio de internet.

## 2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO DE COMPAÑÍAS

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

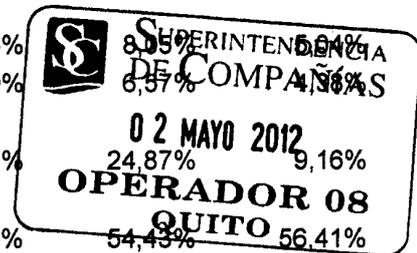
En el aspecto legal LOGIC STUDIO S.A. siguió el trámite del aumento de capital acordado por los accionistas, aunque dicho trámite, por razones del proceso, no fue concluido en este período.

## 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 2011 y su comparación con el período anterior:

Datos a diciembre del 2011

Concepto	2009	2010	2011
Ingresos	763.708,75	1.205.064,47	1.460.771,81
Gastos Costo Directo			
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	642.660,54	1.108.060,07	1.387.197,83
Utilidad antes de Impuestos	121.048,21	97.004,40	73.573,98
Utilidad Neta	68.629,00	79.211,75	64.015,51
Total Activos	234.874,08	318.564,11	698.898,68
Total Pasivos	129.621,44	173.045,67	585.417,83
Patrimonio Neto	105.252,64	145.518,44	113.480,85
Liquidez corriente			1,21
Índice de Solvencia	1,81	1,84	1,19
Índice de Solidez	0,55	0,54	0,84
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidades	15,85%	8,05%	5,04%
Margen Neto de Utilidades	8,99%	6,57%	4,36%
Rendimiento Activo Totales			
Retorno sobre Activos	29,22%	24,87%	9,16%
Rendimiento de Capital			
Retorno sobre el Capital	65,20%	54,43%	56,41%



En términos generales, Logic Studio S.A. concluyó el año 2011 con una utilidad bruta del 5,04%, lo cual representa una reducción del margen en un significativo 26%. Lo cual llevará, en el 2012, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto que se maneje a fin de incrementar el nivel de rentabilidad de la compañía. Cabe destacar que a pesar del incremento importante en el nivel de ventas los niveles de rentabilidad no son los que la compañía aspira, para lo cual será necesario aplicar medidas más efectivas para lograr los márgenes esperados.

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

Durante el año 2011 la compañía generó una utilidad bruta de USD\$73.573,98 y la utilidad neta de USD \$64.015,51. Se distribuyó el valor correspondiente para el pago a empleados como lo estipula la ley, y lo relacionado a los dividendos se va a quedar en la empresa como utilidades retenidas ó aporte para futuras capitalizaciones.

## 6.- RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2012

En el 2011, planeamos incrementar sobre un 30% nuestro volumen de ventas poniendo énfasis en los rubros de productos, desarrollo, consultoría, capacitación y el área de control de calidad.

Es necesario analizar de forma mas detallada un plan de costeo de proyectos más real, a fin de no afectar la rentabilidad esperada en cada línea de negocio.

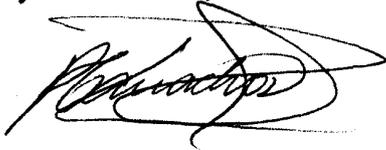
Un esquema estructurado de control comercial y de proyectos, alineando las dos áreas es importante para lograr cumplir las metas planteadas en cada área para el nuevo período de labores.

Es fundamental instrumentar mecanismos para reducir los niveles de rotación de personal procurando contar con aquel mas comprometido y de mejor nivel técnico.

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.

