



LARSCRIPT SOLUTIONS

Señores Accionistas:

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley General de Compañías, así como lo establece en los Estatutos Sociales de nuestra empresa, a continuación presento ante ustedes el Informe de Labores de la Administración correspondiente al Ejercicio Económico del 2.012 de LARSCRIPT SOLUTIONS CIA LTDA.

Este informe incluye las siguientes partes:

- Antecedentes
- Operaciones
- Mercado
- Objetivos Cumplidos
- Personal
- Equipo de Desarrollo
- Informe Económico

INFORME DE GERENCIA

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley General de Compañías, así como lo establecen los Estatutos Sociales de nuestra empresa, a continuación presento ante ustedes el informe de Labores de la Administración correspondiente al Ejercicio del 2.012, en lo referente a las áreas de Operaciones, Económicas, Administrativas y otras.

ANTECEDENTES

La empresa LARSCRIPT SOLUTIONS CIA. LTDA., es una empresa que se constituyó el 23 de julio del 2012 y empezó sus labores el 7 de agosto de 2012, ventajosamente la empresa cuenta con el apoyo y la dedicación de todos y de cada uno de los empleados, para poder salir al mercado de "del desarrollo, elaboración, modificación, implementación, mantenimiento, mejoría, actualización, proceso, expansión, difusión, ramificación, ampliación, perfeccionamiento y producción de programas informáticos o software".



LARSCRIPT SOLUTIONS

OPERACIONES

Durante el período del año 2.012, como es conocimiento de todos la empresa apenas esta empezando a salir al mercado y tuvo contratos importantes con empresas, hospitales y los mejores doctores dentro del área. Mediante el siguiente cuadro se resume los clientes que hemos captado y el valor de las ventas y en el porcentaje que ocupan nuestros clientes de LARSCRIPT SOLUTION CIA LTDA. durante el año 2012. Las ventas durante el 2012 fueron:

Tipo de Cliente	Ventas	% Total de ventas
CEUS S.A	11872.00	35.92%
ADVMEDICAL	7414.14	22.43%
DR. HECTOR CAMINO	7627.20	23.08%
DRA NOEMI CORAL	5600	16.94%
INGELIN	539.9	1.63%
Total:	33053.24	100%

MERCADO

El mercado se ha mostrado muy receptivo a nuestra propuesta de solución informática; de hecho la experiencia hasta el momento, con los clientes a los que hemos instalado el sistema es completamente satisfactoria.

La mayor parte de los clientes esta muy consciente de la necesidad de tener un software como el que nosotros ofrecemos, sin embargo, las inversiones se retrasan porque los resultados de su aplicación no son visibles en monetario ni inmediatamente.

Existen una gran cantidad de ofertas similares a la nuestra y hemos observado que algunas empresas de la competencia se encuentran inmersos en proyectos similares a los nuestros.

El mercado se caracteriza por estar bastante diversificado, hay clientes pequeños que tienen solamente equipos de Rx y Ultrasonido, están las Clínicas pequeñas y los Hospitales Grandes. Nuestro mercado objetivo esta en los clientes pequeñas y las Clínicas pequeñas, este segmento esta siendo atendido con la solución desarrollada por nuestra empresa mas la recientemente representación de Clearcanvas que tiene un software mas avanzado que el nuestro.



LARSCRIPT SOLUTIONS

En cuanto a la atención a clientes, la colaboración del Ing. Andrés Duque y el Tlg. Davide Tagliacozzo ha sido muy relevante para brindar el soporte técnico necesario a nuestros clientes, aporte que merece mi reconocimiento especial.

OBJETIVOS CUMPLIDOS

Entre las metas y objetivos que nos planteamos el año pasado hemos hecho realidad el desarrollo del software medico para gestión de imagen, lo hemos instalado y nuestros clientes han podido trabajar de manera correcta y las ocasiones que se han presentado problemas han sido solventados de manera correcta.

Se trabajó con sistemas de impresión para tomógrafos con video análogo solucionando así el problema que se estaba presentando en algunos médicos que ya no podían imprimir sus imágenes.

Finalmente se pudo contactar con la empresa CLEARCANVAS desarrolladores de PACS Y RIS para poder distribuir este software a medianas clínicas que lo requieran y de esta manera completar el servicio que tenemos provisto abarcar.

PERSONAL

Contamos con la colaboración en el área de soporte técnico del Ing. Andrés Duque y el Tigo. Davide Tagliacozzo, en el departamento de ventas el Sr. Raul Palacios, en el área administrativa la Srta. Jennifer Ordóñez quien nos acompañara solo hasta este mes de diciembre de 2012.

Hemos cumplido con todas las obligaciones establecidas por todos los organismos de control, los empleados están debidamente afiliados de acuerdo con la ley y las aportaciones se realizan puntualmente para mantener un record impecable.

En diciembre la Srta. Ordoñez dejo de pertenecer a nuestra empresa y se realizó la liquidación correspondiente de acuerdo con la ley.

EQUIPO DE DESARROLLO

Hemos realizado varias inversiones para incrementar la capacidad de generar soluciones cada vez mas eficientes, estamos en constante mejora de nuestra solución asi como de los servicios que prestamos, esto nos permitirá generar constantemente nuevas actualizaciones para las instalaciones ya realizadas y generar un producto mas competitivo.



LARSCRIPT SOLUTIONS

Hemos comprado la librería DICOMOBJECTS a la empresa MEDICAL CONNECTIONS para desarrollo del software que se requería indispensable para continuar avanzando en el programa.

Se firmo un convenio con CLEARCANVAS Argentina representante de la empresa CLEARCANVAS para América Latina para la distribución de su software de PACS y RIS.

INFORME ECONOMICO

Los Estados Financieros de nuestra empresa al cierre del ejercicio del 2.012 muestran en el Balance de Pérdidas y Ganancias una perdida de \$ 8937.47, cabe mencionar que los \$7000 que en un principio estaba como inventario y luego se rectifico y se mando a la cuenta activos de exploración y exploración Esperamos que en este año 2013 se incrementen las ventas y empecemos a recuperar el nivel de ventas que tenemos planteados.

Considero que ha sido un año de muy buenos resultados porque hemos logrado pagar todas las cuentas y mantener un crecimiento aceptable para una compañía totalmente nueva. La pérdida operativa se debe fundamentalmente a los costos asociados con el desarrollo de nuestro sistema , el mismo que será amortizado anualmente.

Desde el punto de vista operativo, los resultados económicos son muy alentadores y nos indican que podremos conseguir un excelente crecimiento para el próximo año. Esto nos impulsa a seguir adelante trabajando con la dedicación y esmero, motivados positivamente por los resultados hasta ahora obtenidos.

Considero justo expresar a todo el personal de la compañía un agradecimiento muy sincero por su apoyo y colaboración.

Atentamente,

Varréssa Fernández
GERENTE GENERAL